



Investment Plattform China/Deutschland

Greenfield – Joint Venture – M&A

Magazin – Online – Events – Netzwerk

2022

Weitere Informationen zum
Thema finden Sie unter:
investmentplattformchina.de



Investment *Guide* 2022

Status Quo – Perspektiven – Trends



NEU!

PE-Investoren

Weiter steigendes
Interesse aus China

Seite 8

Standort Deutschland

Greenfield-Investitionen
weiter auf hohem Niveau

Seite 14

Investitionskontrolle

Starker Anstieg bei melde-
pflichtigen Transaktionen

Seite 36

WIR SIND IHR RECHTSBEISTAND IN CHINA

Praxisnahe Beratung und umfassende Betreuung
Legitimiert, kompetent und erfahren



Burkardt & Partner ist eine in China lizenzierte Rechtsanwaltskanzlei, die mittelständische Unternehmen, Unternehmensgruppen und internationale Industriekonzerne aus Deutschland, der Schweiz und Österreich bei rechtlichen Fragen und Investitionen in der Volksrepublik China berät.

Fragen? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:
info@BKTlegal.com

Mit Recht an Ihrer Seite:

- ✓ 20 Jahre China-Erfahrung
- ✓ Experten für chinesisches Wirtschaftsrecht
- ✓ Lokal und weltweit vernetzt
- ✓ Aus Überzeugung interdisziplinär
- ✓ Bedarfsgerecht und umsetzungsstark

Burkardt & Partner Rechtsanwälte

Suite 2507, 25/F, Bund Center
222 Yanan Road (East)
Shanghai 200002, P.R. China
+86 (21) 6321 0088



BURKARDT & PARTNER
RECHTSANWÄLTE
上海申欧律师事务所

www.BKTlegal.com



Georg von Stein
Redaktionsleiter
Investment Plattform
China/Deutschland

Hintergründe und Orientierung

Mit unserem Investment *Guide* tragen wir ab sofort jedes Jahr zum Jahreswechsel komprimiert Expertenbeiträge und -analysen zu den wichtigen Entwicklungen im deutsch-chinesischen Investmentgeschehen für Sie zusammen. Damit sie Ihnen als Hintergründe und Orientierungshilfen für Ihre kommenden Entscheidungen dienen.

Der Investment Guide will auch ein Zeichen für die wirtschaftlichen Chancen zwischen China und Deutschland setzen. Während viele deutsche Unternehmen seit der Corona Krise in anderen Ländern Einbußen erleiden mussten, konnten sie sich in der Volksrepublik auf ihre Niederlassungen und dortigen Geschäfte stützen. So wollen 96 Prozent der befragten deutschen Unternehmen in der letzten AHK Umfrage auch weiterhin in China aktiv sein! Deutsches Know-how und Qualität werden dort immer wichtiger, was z.B. auch die lange Kooperation des Bun-

desministeriums für Wirtschaft und Energie mit dem chinesischen Ministerium für Industrie und Informationstechnologie (MIIT) bei Industrie 4.0 zeigt. Dabei vereinbarte das MIIT zwölf deutsch-chinesische Pilotprojekte für die Digitalisierung der Fertigung. Auch die Dual-Circulation-Strategie der chinesischen Regierung soll mit einer weiteren Marktöffnung einher gehen und die Qualität in China erhältlicher Waren steigern. Das eröffnet für deutsche Marken, Zulieferer und Hidden-Champions große Möglichkeiten. Lassen Sie uns also die weitere Vertiefung der Investitionsbeziehungen zwischen beiden Ländern vorantreiben.

Dazu liefern Moritz Freiherr Schenck und Fabian Walisch eine tiefgehende Bestandsaufnahme zur Situation chinesischer Finanzinvestoren (S.8) und Dr. Michael Drill von Lincoln zeigt im Interview auf, in welchen Bereichen deutsche Unternehmen auch 2022 ff. für chinesische Investoren interessant sind (S.32). Die übergeordneten Standortfaktoren Deutschlands für chinesische Investoren analysiert Cao Yi von der GTAI (S. 14). Auf welche der Faktoren und Bereiche die Investoren 2022 fokussieren dürften, erläutert Baoshan Bao, Partner bei Livingstone (S. 40). Gleichzeitig bemängelt er wie auch andere Marktteilnehmer die Bremswirkung der verschärften deutschen Investitionskontrolle (Artikel von Thomas Weidlich und Dr. Yuan Shen, S. 36). Eine „Kraftwirkung“ hingegen sollte das lang verhandelte EU-China-Ab-

kommen CAI erzeugen und die Öffnung Chinas für ausländische Investoren 2022 vorantreiben. Seine Unwägbarkeiten, vor allem aber auch seine Chancen gilt es zu kennen (Dr. Nils Krause und Dan Li auf S. 28). Wer also positiv gestimmt 2022 den Markteintritt in China plant, findet Hintergründe im Interview mit Benjamin Kille, Gründer der SGB Group (S. 42). Mit den Bedingungen des chinesischen Markts beschäftigen wir uns aber auch in der Frage des Zwangs zur Zweigstellen-gründung in China (Rainer Burkardt und Ondrej Zapletal auf S. 36), der Betrachtung des neuen chinesischen Exportkontrollgesetzes (Dr. Dominic Köstner, S. 24), mit einem Überblick zu neuer Regulierung beim Datentransfer von China ins Ausland (Christoph Schmitt und Biying Dong, S. 26) und in der Analyse des Corporate-Social-Credit-Systems (Axel Rose und Thomas Stewens, S. 16). Zudem betrachten wir die Marktbedingungen mit Blick auf den Beteiligungssektor in China. Zu seinen Unterschieden und Besonderheiten gegenüber dem deutschen Beteiligungssektor liefert Dr. Ernst Ludes im Interview interessante Erkenntnisse (S. 34).

Eine spannende und informative Lektüre wünscht Ihnen das Team der Investment Plattform China/Deutschland.


Georg von Stein

redaktion@investmentplattformchina.de

Anzeige

VERTRAUEN
aufbauen.

Das Hausbankprinzip für den Kapitalmarkt.

BankM



Foto: © Rawf8 - stock.adobe.com

Chinesische Finanzinvestoren in Deutschland

Trotz Corona-Knick: PE-Häuser aus Fernost spielen wohl auch dauerhaft im deutschen Transaktionsmarkt eine bedeutende Rolle.

Seite 8

EU-China-CAI: Auswirkung auf die bilaterale M&A-Praxis

Stand der Umsetzung bei verbessertem Marktzugang, „Level Playing Field“ und dem Abbau von Asymmetrien

Seite 28



Foto: © Anton Balazh 2018

3 Editorial

Hintergründe und Orientierung

6 Deals 2021

Transaktionen im Überblick

HINTERGRUND

8 Chinesische Finanzinvestoren in Deutschland – ein Überblick

Zunahme der Aktivitäten für die Zukunft erwartet

Moritz Freiherr Schenck,
Fabian Walisch

14 Standort Deutschland – die richtige Wahl

Aktuelle Ratings belegen die Attraktivität

Yi Cao

16 Mehr Compliance durch das Corporate Social Credit System?

Eindämmung von Korruption und gleiche Wettbewerbsbedingungen als Ziele

Axel Rose, Thomas Stewens

22 Europas neuer Zugang zu chinesischen Technologie-Start-ups

Junge chinesische Firmen als Chance für Innovationsstrategie von EU-Unternehmen

Dr. Marc Szepan

24 Das neue chinesische Exportkontrollgesetz

Erweiterter Ermessensspielraum der VR China bei Ausfuhrbeschränkungen

Dr. Dominic Köstner

26 Grenzüberschreitender Datentransfer von China ins Ausland

Unternehmen müssen mit strengerer Regulierungsaufsicht rechnen

Christoph Schmitt, Biying Dong

M&A

28 EU-China CAI: Auswirkung auf die bilaterale M&A-Praxis

Stand der Umsetzung bei verbessertem Marktzugang, „Level Playing Field“ und dem Abbau von Asymmetrien

Dr. Nils Krause, Dan Li

32 „Wir rechnen mit jährlich etwa 40 Übernahmen deutscher Firmen“

Interview mit Dr. Michael Drill,
Lincoln International

34 „In China sind VC- und PE-Geschäft mehr miteinander verwoben“

Interview mit Dr. Ernst Ludes,
CVCapital

36 Neueste Entwicklungen der Investitionskontrolle in Deutschland

Auswirkungen auf M&A-Transaktionen und Handlungsempfehlungen für Akteure

Thomas Weidlich, Dr. Yuan Shen



Neueste Entwicklungen der Investitionskontrolle in Deutschland

Verschärfte Prüfungsmaßstäbe und Anwendungsbereich wird um 16 Schlüsseltechnologien erweitert

Seite 36

Die Weichen werden gestellt

Expertenumfrage: Welche Faktoren werden die deutsch-chinesischen Investitionsaktivitäten in 2022 stark beeinflussen?

Seite 50



40 „Transaktionen dürften wieder zum normalen Niveau zurückkehren“

Interview mit *Boashan Bao*, Livingstone

INVESTIEREN IN CHINA

42 „Chinesische Konsumenten geben gerne Geld für Importwaren aus“

Interview mit *Benjamin Kille*, SGB Group

44 Zwang zur Zweigstellengründung in China?

Neue Anforderungen für erforderlichen Aufbau von Niederlassungen vor Ort
Rainer Burkardt, Ondrej Zapletal

48 „Wir unterstützen Start-ups bei chinabezogenen Fragen“

Interview mit *Dr. Bernward Garthoff*, BIO Clustermanagement NRW

TRENDS

50 Die Weichen werden gestellt

Expertenumfrage zur Einschätzung des deutsch-chinesischen Investitionsklimas 2022 (Mathias H. Müller, Mirko Wormuth, Dr. Dominic Köstner, Dr. Christian Haug)

NETZWERK

20 Investment *Netzwerk*

55 Investment Plattform China/Deutschland

Wir über uns!

56 **NEU:** Investment Dialog Vorschau 2022

57 Partner im Porträt

SERVICE

64 Impressum

INVESTMENT PLATTFORM CHINA/DEUTSCHLAND ONLINE



Liebe Leser, dieses Symbol weist Sie auf zusätzlichen Inhalt im Internet hin.



Das komplette Heft ist als E-Magazin online zu lesen:
investmentplattformchina.de

INVESTMENT PLATTFORM CHINA/DEUTSCHLAND AUF LINKEDIN!



Kontaktieren Sie uns auf LinkedIn
www.linkedin.com/company/china-investment-media-gmbh

KOSTENLOSER NEWSLETTER



Lesen Sie jeden ersten Dienstag im Monat das Wichtigste zum aktuellen Geschehen im deutsch-chinesischen Investmentmarkt.
investmentplattformchina.de/newsletter

Transaktionen im Überblick

OUTBOUND: Übernahmen und Mehrheitsbeteiligungen chinesischer Unternehmen in Deutschland 2021

Datum	Volumen (Mio. EUR/USD)	Zielunternehmen	Branche	Käufer	Details
Jan. 21	o.A.	ABC Umformtechnik GmbH & Co. KG (100%)	Auto-mobil	FAWER Automotive Parts Ltd. Co.	Die Verkaufstransaktion durch die ALTENLOH, BRINCK & CO GmbH & Co. KG wurde im Januar 2021 finalisiert. Berater für FAWER Automotive Parts Ltd. waren KWM und EY. Lincoln International war exklusiver M&A-Berater für ALTENLOH, BRINCK & CO.
5. Jan. 21		PPM Pure Metals (Industrial Site in Langelsheim, Germany, 100%)	Metalle	Vital Materials Co., Ltd.	Beraten wurde Vital Materials Co., Ltd. aus Guangzhou, Guangdong von der Kanzlei Beiten Burkhardt (Dr. Christian von Wistinghausen).
1. Mär. 21	1 USD	Vitesco Technologies GmbH (Fixed assets and intellectual properties in China and Germany, 100%)	Auto-mobil	ActBlue Co., Ltd. (64,66%/three individuals: 25.33%); Private Investor	Verkauft wurde der Geschäftsbereich Selective Catalytic Reduction Systems/Commercial Vehicles der Continental-Tochter Vitesco Technologies (Vitesco) an China Anhui ActBlue Co., Ltd.; beraten wurde ActBlue von einem internationalen Beratersteam unter Führung der Rechtsanwalts-gesellschaft Luther.
11. Mär. 21		Ludwig Leuchten GmbH & Co. KG (100%)	Beleuchtung	Private Investor (Wenhong Yu)	Die chinesische Unternehmerin Wenhong Yu hat die in Insolvenz unter Eigenverwaltung befindliche Ludwig Leuchten übernommen. Für die Sanierung wurde Prof. Dr. Markus Stadler, Partner der Sozietät WELLENSEK, engagiert.
26. Apr. 21	o.A.	Gemo D G Moritz GmbH & Co. KG (100%)	Auto-mobil	Shanghai Motor Vehicle Inspection Center Ltd.	Der Verkauf von Gemo wurde von Insolvenzverwalter Dr. Jan-Philipp Hoos von White & Case Partner begleitet. Für den M&A-Prozess war die Sachsenhammer & Co. Corporate Finance GmbH aus Berlin beauftragt. Bei der Veräußerung beriet McDermott Will & Emery.
7. Mai 21	183 USD	Manufacturing plant (Biologics drug substance manufacturing plant in Wuppertal, 100%)	Pharma	WuXi Biologics (Cayman) Inc.; WuXi Biologics Germany GmbH	Die Anlage soll jährlich bis zu 10 Mio. Injektionsfläschchen im Bereich sterile Abfüllung und Gefrier-trocknung produzieren können und WuXi Biologics als Ersatzstandort für die Endprodukt-herstellung von Kovaltry™ (rekombinanter Blutgerinnungsfaktor) dienen.
Mai 21	13 USD	E. Zimmermann GmbH	Auto-mobil	Stackpole International GmbH	Erwerber ist die Stackpole Powertrain International GmbH, die zur an der der Börse von Hongkong notierten Johnson Electric Group gehört. Die E. Zimmermann GmbH wurde von Pöllath + Partners (Dr. Frank Thiäner) beraten.
3. Jun. 21	28 EUR	Joh. Friedrich Behrens AG (Operating assets, 100%)	Werkzeuge	Hangzhou Great Star Industrial Co., Ltd.	Beraten wurde die insolvente Joh. Friedrich Behrens AG von Baker Tilly bei der Veräußerung ihres operativen Geschäftsbetriebs an GreatStar Europe AG, Tochter der Great Star Industrial Co. Ltd. aus Hangzhou, Shanghai.
7. Jul. 21	96 USD	LOGICDATA Electronic & Software Entwicklungs GmbH (100%)	Möbel	Zhejiang Jiechang Linear Motion Technology Co., Ltd.; J-Star Motion (Singapore) Pte. Ltd.	Zhejiang Jiechang Linear Motion Technology wurde von DLA Piper Weiss-Tessbach (Dr. Christian Temmel, Valerie Kramer) beraten und von Turquoise International Ltd. begleitet (David und Francis Wright).
16. Jul. 21	o.A.	Robert Bosch Aftermarket Solutions GmbH (100%)	Batterie-technik	Gotion High-tech Co., Ltd.	Gotion High-tech mit Sitz in Hefei, Anhui wurde von der Kanzlei Noerr (Dr. Georg Schneider, Robert Korndörfer) beraten.
4. Okt. 21	123 EUR	Hemovent GmbH (100%)	Medizin-technik	MicroPort Scientific Corp, Shanghai; MicroPort Surgical BV	Käufer ist die MicroPort Surgical BV, Tochterunternehmen der Micro-Port Scientific Corporation, Shanghai. Divestoren sind u.a. First Capital Partner GmbH und MiG Verwaltungs AG. Rechtlich beraten wurde die Hemovent GmbH durch die LUTZ ABEL Rechtsanwalts PartG mbB. MicroPort wurde von Freshfields Bruckhaus Deringer beraten.
Okt. 21	210 USD	Bankhaus Lampe	Finanzen	Hauck & Aufhäuser (Fosun)	Die im Besitz der chinesischen Fosun-Gruppe befindliche Bank Hauck & Aufhäuser hat das Bankhaus Lampe zu 100% von der Oetker Gruppe erworben. Der Deal war bereits im Vorjahr angekündigt. Zum Oktober lagen nun auch alle Zustimmungen von Europäischer Zentralbank, Bafin sowie weiterer Behörden vor.
20. Dez. 21	23 USD	Imat-uve GmbH (90%)	Auto-mobil	Centre Testing International Group Co., Ltd.	CTI aus Shenzhen hat 90% der imat-uve GmbH erworben, Hans-Willi Müller hält 10% und wird das Geschäft weiterführen.

Quelle: dealogic, eigene Recherche

OUTBOUND: Minderheitsbeteiligungen chinesischer Unternehmen in Deutschland 2021

Datum	Volumen (Mio. EUR/USD)	Zielunternehmen	Branche	Käufer	Details
10. Dez. 20	121 USD	in-tech GmbH (42,86%)	Mobilität	Beijing BDStar Navigation Co., Ltd.	Divestor: Friedrich & Wagner Holding GmbH
12. Jan. 21	69 EUR	Clark Germany GmbH (Stk%)	Versicherungen	Tencent Holdings Ltd.; Portage Ventures; White Star Capital LP; yabeo Capital GmbH	Das Frankfurter Versicherungs-Start-up Clark erhält 69 Mio. EUR in der Series-C-Finanzierungsrunde, angeführt von Tencent Holdings Ltd.
21. Jan. 21	258 USD	HNA Airport Group GmbH (42,44%)	Reise	HNA Infrastructure Investment Group Co., Ltd.	42,44%-Beteiligung der HNA Infrastructure Investment Group an der HNA Airport Group
2. Feb. 21	0 USD	YongLi Deutschland GmbH (30%)	Bekleidung	Shanghai YongLi Belting Co Ltd	30%-Beteiligung der Shanghai YongLi Belting aus Shanghai an der YongLi Deutschland GmbH

Datum	Volumen (Mio. EUR/USD)	Zielunternehmen	Branche	Käufer	Details
17. Mai 21	23 USD	MueTec Automatisierte Mikroskopie & Messtechnik GmbH (100%)		Suzhou TZTEK Technology Co., Ltd.	Divestor: Deutsche Effecten- und Wechsel-Beteiligungsgesellschaft AG; DEWB: 92%; Ralph Detert: 8%.
16. Jun. 21	o.A.	Ibeo Automotive Systems GmbH (Stk%)	Auto-mobil	AAC Technologies Holdings Inc.	Nach Abschluss der Transaktion wird die in Hongkong gelistete AAC Technologies Holdings Inc. neben der ZF Friedrichshafen AG und den Ibeo-Gründern strategischer Aktionär von Ibeo. Ibeo wurde von Deloitte Corporate Finance beraten, AAC von Baker McKenzie (Dr. Christoph Wolf, Holger Engelkamp)
17. Aug. 21	7 USD	Epigenomics AG (Non-essential biological samples)	Pharma	New Horizon Health Ltd.	Bei dem Deal handelt es sich um den Verkauf von Teilen der Biobank von Epigenomics AG an die New Horizon Health Ltd. aus Hangzhou.
21. Sep. 21	100 EUR	HHLA Container Terminal Tollerort GmbH (35%)	Logistik	COSCO SHIPPING Ports Ltd.	Erwerber ist CSPL, ein in Hongkong notierter Terminalbetreiber und Mitglied der COSCO-SHIPPING-Gruppe. COSCO SHIPPING Ports wurde von Linklaters beraten. Der Vollzug steht noch unter Vorbehalt von Genehmigungen.
19. Okt. 21	858 EUR	Gorillas GmbH (29%)	Food	Tencent Holdings Ltd.; DST Global Ltd.; Coatue Management LLC; Atlantic Foods Labs GmbH; Dragoneer Investment Group LLC; Greenoaks Capital Partners LLC; Fifth Wall Ventures LP	Bereits am 25. März 2021 hatte es eine Finanzierungsrunde in Höhe von 245 Mio. EUR gegeben. Die Unternehmensbewertung lag vor Oktober („Pre-Money-Bewertung“) bei 2,1 Mrd. USD. Als Berater für Tencent fungierte die Frankfurter Kanzlei Baker McKenzie.

Quelle: dealogic, eigene Recherche

INBOUND: Übernahmen und Mehrheitsbeteiligungen deutscher Unternehmen in China 2021

Datum	Volumen (Mio. EUR/USD)	Zielunternehmen	Branche	Käufer	Details
31. Dez. 20	118 USD	Anhui Jianghuai Automobile Group Co., Ltd. (No 2 Factory of passenger car manufacturing business, 100%)	Auto-mobil	Volkswagen AG; Volkswagen Automotive (Anhui) Co., Ltd.	Chinesisches Joint Venture unter der Volkswagen Group kaufte für 770 Mio. CNY (117,9 Mio. USD) einen Pkw-Vermögenswert von Anhui Jianghuai Automobile Group, chinesischer Partner des JV. Volkswagen Anhui – ehemals JAC Volkswagen Automotive – wird das derzeit stillgelegte Werk kaufen.
5. Feb. 21		Allianz China Life Insurance Co., Ltd. (49%)	Versicherung	Allianz SE; Allianz (China) Insurance Holdings Co., Ltd.	Durch Übertragung der 49%igen Anteile der CITIC Trust Co., Ltd. an die Allianz (China) Insurance Holding Co., Ltd. („Allianz China Holding“) ist Allianz China Life 100%ige Tochtergesellschaft der Allianz China Holding und damit erste vollständige Lebensversicherungsgesellschaft in China in ausländischem Besitz, die aus einem Joint Venture hervorgegangen ist.
24. Jun. 21	87 USD	Zhuhai Ronsen Super Micro-Wire Co., Ltd. (87,4%)	Metallverarbeitung	Elektrisola Hangzhou Co., Ltd.; Dr. Schildbach Finanz-GmbH	Die Elektrisola Hangzhou Co., Ltd. (100%-Tochtergesellschaft der deutschen Dr. Schildbach Finanz-GmbH) kauft von der Infund Holding deren Tochtergesellschaft Zhuhai Ronsen Super Micro-Wire Co., Ltd. ganz oder teilweise aber für nicht mehr als 600 Mio. CNY (92,88 Mio. USD) über einen „Eigenkapitalübertragungsrahmenvertrag“.
23. Jul. 21	73 USD	Zhongbai Xingye Food Technology (Beijing) Co., Ltd. (67%)	Chemie	Brenntag SE	Übernahme von Zhongbai Xingye, Distributeur für Lebensmittelinhaltsstoffe aus Peking durch Brenntag in zwei Tranchen. 1. Tranche: 67% am 23. Juli 2021; 2. Tranche: vollständige Übernahme bis Ende 2024. Ende Juni auch Übernahme des Pigment- und Additivspezialisten Wellstar Group durch Brenntag, vollzogen mit Erwerb verbleibender 49%-Anteile an Joint Venture.
26. Jul. 21		Wellstar Enterprises (Hong Kong) Co., Ltd. (49%)	Chemie	Brenntag SE	Brenntag erwarb 51%ige Mehrheitsbeteiligung an Wellstar Group als Joint Venture in erster Tranche im August 2017. Mit der zweiten Tranche gehört die Gruppe nun zu 100% zu Brenntag.
31. Aug. 21	687 USD	Hunan Shanshan Energy Technology Co., Ltd. (51%)	Chemie	BASF SE	Joint Venture für Batteriematerialien zwecks globaler Lieferkette für Batteriezellenhersteller und OEMs (BASF: 51%; Shanshan: 49%).
27. Okt. 21	139 USD	SICO Performance Material Co., Ltd. (60%)	Chemie	Wacker Chemie AG	Wacker finanziert die Beteiligung aus dem laufenden Mittelzufluss seines operativen Geschäfts. Zunächst 60%-Beteiligung; später wird Wacker das Unternehmen zu 100% in seinem Konzernabschluss konsolidieren.

Quelle: dealogic, eigene Recherche

INBOUND: Minderheitsbeteiligungen deutscher Unternehmen in China 2021

Datum	Volumen (Mio. EUR/USD)	Zielunternehmen	Branche	Käufer	Details
9. Mär. 21	77 USD	WeLab Ltd.	Versicherung	Allianz SE	Beteiligung der Allianz X mit 75 Mio. USD an Series-C-Finanzierungsrunde für Hongkonger Fintech WeLab
22. Jul. 21	150 USD	Suzhou CalmCar Electronic Technology Co., Ltd.	Auto-mobil	ZF Friedrichshafen AG; Dragonstone Capital Management Co., Ltd.; OCI International Holdings Ltd.; Zhongyuan Capital Management (Guangzhou) Co., Ltd.; Zhongke Advanced (Beijing) Equity Investment Fund Management Co., Ltd.; Shenzhen Great Filter Venture Capital Co., Ltd.; UNICOM Innovation Venture Capital Co., Ltd.	CalmCar, ein Start-up aus Tianjin für autonome Fahrzeugtechnik, hat in einer Series-C-Finanzierungsrunde unter der Leitung von ZF Friedrichshafen AG 150 Mio. USD erhalten. Der Börsengang ist für 2022 geplant.

Quelle: dealogic, eigene Recherche

Chinesische Finanzinvestoren in Deutschland – ein Überblick

Vor Corona haben chinesische Private-Equity-(PE-)Investoren bzw. PE-Investoren mit Chinafokus im deutschen Transaktionsmarkt eine zunehmende Rolle gespielt. 2020 und 2021 waren die Aktivitäten dann viel verhaltener, was neben der Pandemie andere Ursachen hat. Aber ist diese Entwicklung für 2022 und darüber hinaus wegweisend? VON **MORITZ FREIHERR SCHENCK UND FABIAN WALISCH**

In den ersten Jahren der vergangenen Dekade wurden in China überwiegend Venture-Capital (VC) Fonds aufgelegt, deren Anzahl und Wert kontinuierlich



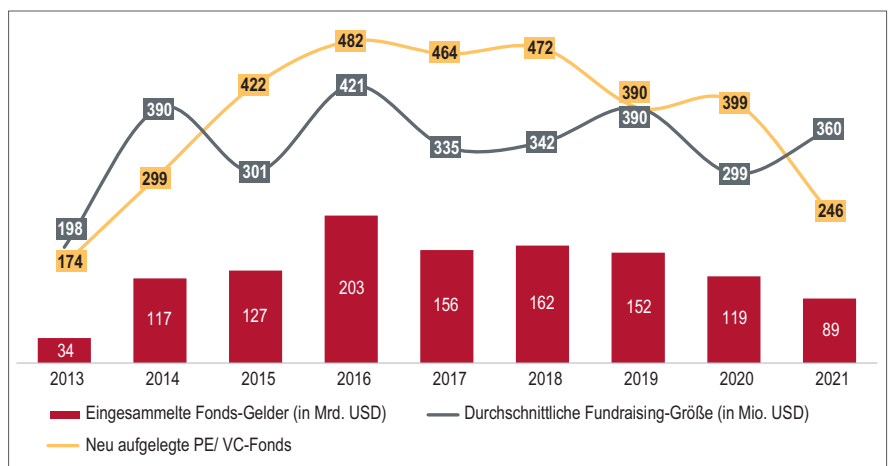
ZU DEN PERSONEN

Moritz Freiherr Schenck ist Managing Director, Head of Private Equity bei Deloitte Corporate Finance Advisory und verantwortet die Aktivitäten im Sino-German M&A Korridor. Er hat über 22 Jahre M&A-Erfahrung, sowohl aus Deutschland als auch aus China heraus, und berät regelmäßig deutsche wie auch chinesische Mandanten bei M&A-Transaktionen im Sino-German Korridor.

Fabian Walisch ist Assistant Director im Bereich Corporate Finance Advisory bei Deloitte in Frankfurt am Main und Mitglied des Private-Equity-Coverage-Teams. Er hat auf mehreren grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen mit Chinabezug beraten. Zudem hat Walisch diverse peer-reviewte Studien zum chinesischen Kapitalmarkt in wissenschaftlichen Fachzeitschriften publiziert.

www.deloitte.com

Überblick Fundraisings im chinesischen PE-Markt zwischen 2013 und 2021



Quelle: CV China VC/PE Market Data Analysis Report

stieg. Ab 2015 kam es mit zunehmender Reife des lokalen Markts auch zu einem sprunghaften Anstieg der Fundraising-Aktivitäten von knapp 300 aufgelegten Fonds anno 2014 auf knapp über 400 im Jahr 2015. 2016 stieg die Anzahl der neu aufgelegten Fonds gar auf nahe 500. Diese Fundraising-Rally wurde aber nach 2018 durch eine neue Regulatorik in China stark ausgebrems und hat 2021 aufgrund der Corona-Pandemie mit einem Volumen von 89 Mrd. USD einen vorläufigen Tiefpunkt gefunden – verglichen mit den 117 Mrd. USD von 2014. Insbesondere First-Time-Fonds haben es in China zunehmend schwer, signifikante Geldbeträge einzusammeln. Diese Entwicklung hat auch zur Folge, dass die Durchschnittsgröße der Fonds auf mittlerweile 360 Mio. USD angestiegen ist. Derartige

Fondsgrößen werden im Wesentlichen von etablierten PE-Spielern wie CITIC, Hillhouse Capital oder PAG Asia aufgelegt.

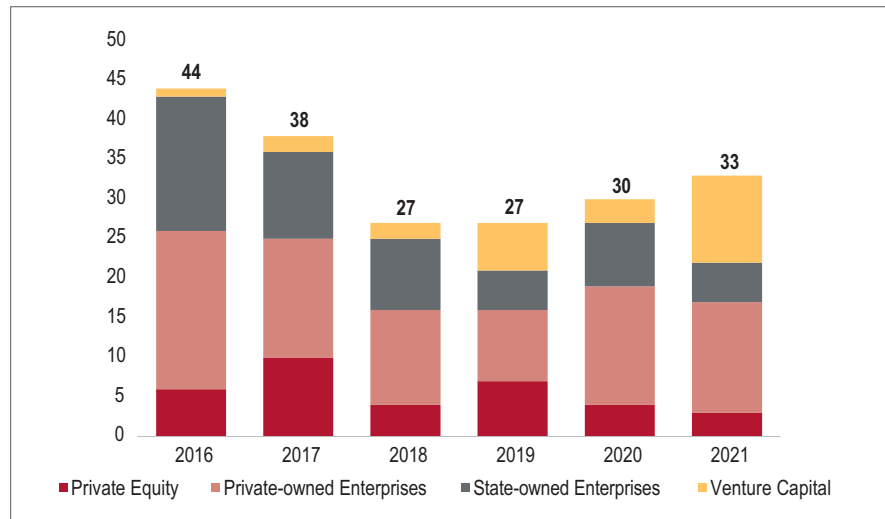
2020 eingesammelte Gelder wurden dabei zu knapp 50% in Unternehmen aus vier chinesischen Metropolregionen investiert: Peking, Shanghai, Guangzhou und Shenzhen. Dennoch geht der Trend der letzten Jahre in Richtung der breiteren regionalen Streuung, da der Anteil der vier Regionen an den Transaktionen abnimmt. Große Transaktionen werden allerdings immer noch eher in den „Big-Four-Regionen“ getätigt.

Unter den von chinesischen PE-Investoren bevorzugten Sektoren, lassen sich klare Favoriten ausmachen: Der Medizinsektor, vor allem Pharma, führt die Beliebtheitskala aktuell an. Gestiegen sind auch die Transaktionen

in der Halbleiterindustrie – von 2019 auf 2020 wuchs ihre Zahl von 275 auf 403. Die Zeit, die ein neu gegründetes Chipunternehmen benötigt, um Geld für den Bau einer Chipfabrik einzusammeln, liegt derzeit im Schnitt bei einem Jahr und vier Monaten. Die Industriestrategie der chinesischen Regierung kombiniert mit einer starken Weltmarktnachfrage nach Halbleitern entfacht die hohe Investitionsdynamik. Weitere Fokussektoren finden sich in der High-End-Fertigung und der künstlichen Intelligenz. Im KI-Sektor nahmen die Transaktionen von 2018 bis 2020 allerdings stark ab – von 648 auf 338. Ursächlich dafür ist u.a. eine neu eingeführte Regulatorik, die die Attraktivität für den PE-Sektor im Allgemeinen mindert und insbesondere die Exitmöglichkeiten über ausländische Kapitalmärkte beschränkt.

Investitionen außerhalb Chinas spielen in der chinesischen PE-Industrie allerdings nach wie vor eine untergeordnete Rolle – schließlich bietet der Heimatmarkt mehr als ausreichend Investitionsmöglichkeiten. Dennoch ist selbst der im Verhältnis zum gesamten PE-Markt überschaubare Anteil an Auslandsaktivitäten von PE-Fonds aufgrund der absoluten Größen nicht zu unterschätzen. Für PE-Fonds bieten Investitionen außerhalb Chinas die Möglichkeit, die Chinakompetenzen in Equity Stories einzubringen und in Sektoren zu investieren, die im Heimatmarkt deutlich stärker reguliert und damit weniger attraktiv sind, also insbesondere im Tech-/Digitalbereich.

Entwicklung der Anzahl angekündigter M&A-Transaktionen von chinesischen Investoren in Deutschland



Quelle: Mergermarket

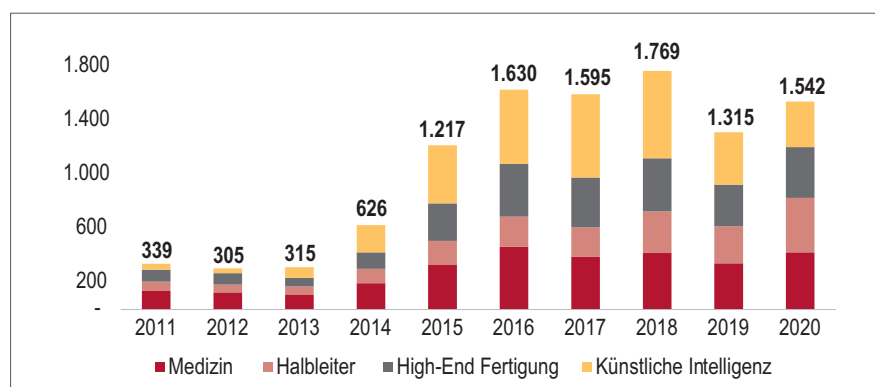
Gleichzeitig eröffnen sie eine breitere Auswahl an Exitmöglichkeiten, gerade am Kapitalmarkt.

Transaktionsaktivitäten chinesischer Investoren in Deutschland

Die Zahl der M&A-Transaktionen chinesischer Investoren in Deutschland ist zwischen 2016 und 2018 um knapp 40% gefallen. Seit 2019 steigt sie wieder leicht an, sodass das Transaktionsvolumen 2021 nur noch 25% unter dem Niveau von 2016 liegt. Dieses Wachstum ist vor allem auf Transaktionen im VC-Umfeld zurückzuführen. Im Vergleich zu nur einer einzigen VC-Transaktion in 2016 haben diese vor allem 2021 mit insgesamt elf Transaktionen

sprunghaft zugenommen, angeführt von den Beteiligungen von Tencent an CLARK, Gorillas, N26, Scalable Capital sowie der PIPE-Transaktion im Zuge der SPAC von Lilium. Ohne die VC-Transaktionen liegt die Transaktionsanzahl 2021 aber noch immer fast 50% unter dem Niveau von 2016. Insbesondere die Aktivität von PE-Fonds hat in Deutschland signifikant nachgelassen. Verglichen mit sechs Transaktionen anno 2016 und sogar zehn im Jahr 2017 waren es 2021 lediglich noch drei. Bei den Zielbranchen haben vor allem der Automobil- und der Industriesektor über die Jahre an Relevanz für PE-Fonds verloren. Der Konsumgütersektor hingegen erfährt seit 2019 größeres Interesse.

Entwicklung der Anzahl angekündigter M&A-Transaktionen von chinesischen Finanzinvestoren in China nach Schlüssel-Sektoren



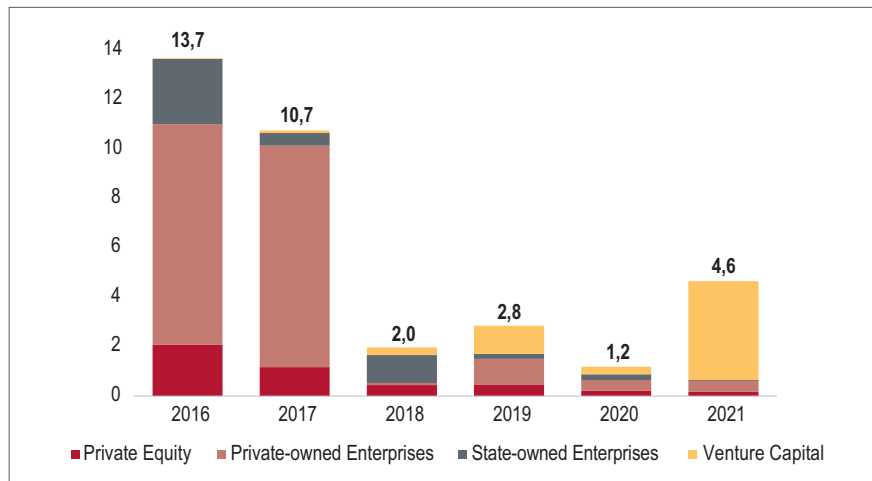
Quelle: CV China VC/PE Market Data Analysis Report

Nachlassende Aktivitäten

Prozentual noch stärker verringert als die Zahl der PE-Transaktionen hat sich jene der Transaktionen chinesischer Unternehmen mit Staatsbeteiligung (von 17 im Jahr 2016 auf fünf anno 2021). Auch die Aktivität von Unternehmen in privater Hand hat spürbar nachgelassen (von 20 im Jahr 2016 auf 14 anno 2021).

Bei den Transaktionswerten zeichnet sich ein ähnliches Bild ab. So betrug der Wert der veröffentlichten Transaktionen aller chinesischer Investoren in Deutschland 13,7 Mrd. EUR im Jahr 2016 und 10,7 Mrd. EUR 2017. 2020 erreichte er – insbesondere corona- →

Entwicklung des Wertes angekündigter M&A-Transaktionen von chinesischen Investoren in Deutschland (in Mrd. USD)



Quelle: Mergermarket

Cluster chinesischer Finanzinvestoren, mit ausgewählten Beispielen



Quelle: eigene Darstellung

bedingt – mit knapp unter 1,2 Mrd. EUR einen Tiefpunkt. Eine leichte Erholung lässt sich 2021 mit 4,6 Mrd. EUR erkennen. Sie wird allerdings fast ausschließlich durch VC-Transaktionen im Wert von 4,0 Mrd. EUR getragen, was ca. 86% des Werts aller Transaktionen im Jahr 2021 entspricht. Allein die Series-C-Finanzierung von Gorillas sowie die Series E von N26 erreichten je einen Wert von ca. 800 Mio. EUR. Neben Tencent unterstützten weitere globale Investoren beide Finanzierungsrounds, sodass eigentlich nur ein Bruchteil der Beträge anrechenbar ist. Aktiv im VC-Bereich ist auch Hillhouse Capital, das sich 2019, 2020 und 2021 an Finanzierungsrounds von Agile Robots beteiligt hat und auch an der Series-A+-Finanzierung von GritWorld 2019 sowie der Series-D-Finanzierung von Omio bzw. GoEuro 2018. Im Jahr 2021 waren nun einige andere Investoren in Deutschland aktiv:

- Wuxi VC sowie CMBC Capital bei GritWorld
- Geely bei Volocopter
- CreditEase bei wefox
- Skynet Trading bei holoride
- DST Global und MSA Capital zusammen mit Tencent bei Finanzierungsrounds von Gorillas
- Sequoia Capital China, Xiaomi und Foxconn zusammen mit Hillhouse Capital bei der Series-C-Finanzierung von Agile Robots 2021

Während 2016 mit knapp 2,1 Mrd. EUR für PE-Fonds zum Rekordjahr avancierte, wurden 2021 für gerade einmal drei PE-Transaktionen in Deutschland weniger als 200 Mio. EUR investiert, darunter in die Beteiligung von Kwanyan Investment aus Hongkong an der Hawema Werkzeugschleifmaschinen GmbH. Den größten Rückgang beim Transaktionswert verzeichnen allerdings SOEs (Unternehmen in Staatsbesitz): von 2,6 Mrd. EUR im Jahr 2016 auf ca. 30 Mio. EUR im Jahr 2021, gefolgt von POEs (Unternehmen in Privatbesitz) mit einem Rückgang von 8,9 Mrd. EUR auf ca. 0,5 Mrd. EUR.

Cluster chinesischer Finanzinvestoren in Deutschland

Wie in der Grafik zu erkennen, lassen sich verschiedene Cluster chinesischer bzw. chinafokussierender Finanzinvestoren ausmachen, die in Deutschland entweder bereits aktiv waren oder künftig Fuß fassen wollen. Im klassischen PE-Bereich (Gruppe eins bis vier) mit einem Wert von lediglich 34 Transaktionen in den letzten sechs Jahren waren vor allem Investoren aus der Gruppe eins und zwei aktiv. So hat sich Cathay Capital 2019 an medifa beteiligt und 2021 eine Rekapitalisierung zusammen mit Partnern durchgeführt (siehe Steckbrief I), um das internationale Wachstum insbesondere auch in China voranzutreiben. 2020 hat das PE-Haus zudem eine Series-B-Finanzierung des medizinischen Jobportals

MEDWING als Lead-Investor unterstützt, 2018 den Metallverarbeiter E. WINKEMANN und 2016 WST Präzisionstechnik, einen Hersteller von Fräs- und Drehteilen erworben, um das Asien-geschäft auszubauen. AGIC Capital sowie Guoxin International haben 2016 ChemChina dabei unterstützt, den Hersteller von Kunststoffverarbeitungsmaschinen KraussMaffei von Onex zu kaufen. Für AGIC Capital war es die erste Transaktion in Deutschland.

Aus der Gruppe zwei hat CITIC sich 2017 zweimal an deutschen Unternehmen beteiligt: am Dienstleister für die Automobilindustrie Formel D zusammen mit 3i, am Offshore-Windpark OWP Butendiek zusammen mit ITOCHU. Bei Formel D diente die Beteiligung als Co-Investor vor allem der Risikodiversifikation des Hauptinves-

tors 3i, aber auch dem weiteren Wachstum in China. Bei OWP Butendiek ging es um den Zugang zu Know-how deutscher Windparktechnologie. Ein anderes Ziel verfolgte Fosun 2021 mit dem Kauf des Bankhauses Lampe durch das Portfoliounternehmen Bankhaus Hauck & Aufhäuser: Die Fusion beider Banken soll die Position in Deutschland und international stärken (siehe Steckbrief II). Bereits 2020 hatte der Mischkonzern Fosun TOM TAILOR erworben, um die Marke in China zu vertreiben, und 2019 die FFT Produktionssysteme, um Zugang zu Fertigungslösungen zu bekommen, die u.a. durch andere Portfoliounternehmen von Fosun genutzt werden können. Ebenfalls 2019 erwarb Fosun weitere Anteile am Hamburger Fintechunternehmen NAGA Group, um das →

Anzeige

China

Barrieren überwinden.
Neue Märkte entwickeln.

Fallbeispiele für Beteiligungen

Steckbrief I

- **Ziel-Unternehmen:** medifa
- **Käufer:** Cathay Capital
- **Datum:**
 - **Transaktion I:** 07/2019 (27,5%; nur Cathay Capital)
 - **Transaktion II:** 06/2021 (MBO zusammen mit Hohnhaus & Jansenberger sowie YIELCO Investments)
- **Kaufpreis:** nicht veröffentlicht
- **Strategisches Rational:**
 - **Transaktion I:** Cathay Capital wird das internationale Wachstum des Unternehmens im Bereich Medizintechnik, insbesondere auch in China, aktiv unterstützen
 - **Transaktion II:** Vollständige Rekapitalisierung der Bilanz; Aufnahme von YIELCO als neuem Co-Investor

Steckbrief II

- **Ziel-Unternehmen:** Bankhaus Lampe
- **Käufer:** Hauck & Aufhäuser (Fosun)
- **Datum:** 03/2020 (Signing), 10/2021 (Closing)
- **Kaufpreis:** 200-300 Mio. EUR (geschätzt)
- **Strategisches Rational:** Mit der Transaktion stärkt Hauck & Aufhäuser seine Position in den Segmenten Private Banking, Asset Management, Asset Servicing und Investment Banking und baut seine Präsenz auf dem regionalen und internationalen Markt aus. Nach der Übernahme werden beide Häuser zu einer Einheit verschmolzen. Die fusionierte Bank wird voraussichtlich 1.400 Mitarbeiter, ein verwaltetes Vermögen von 35 Mrd. EUR sowie eine Bilanzsumme von 10 Mrd. EUR haben

Quelle: Mergermarket

Geschäft in Südostasien auszubauen. Daneben kaufte China Renaissance Capital Investment zusammen mit Estun Automation 2019 die CARL CLOOS SCHWEIßTECHNIK und beteiligte sich gemeinsam mit der Zhengzhou Coal Mining Machinery Group 2018 an SEG Automotive. Die Partner sind in beiden Fällen in Sachen internationale Zukäufe relativ unerfahrene chinesische Strategen. Sie sollen unterstützen, um das Geschäft des erworbenen Unternehmens in China auszubauen und in bestehende Strukturen zu integrieren.

Schließlich gibt es noch Finanzinvestoren, die einzelne Transaktionen in Deutschland durchgeführt haben. So hat sich Mandarin Capital (Gruppe eins) 2020 80% der Anteile an KLAPP Cosmetics gesichert, um u.a. Potenziale beim Zugang zum chinesischen Markt zu heben. Hillhouse Capital (Gruppen zwei und fünf) hat 2016 H. von Gimborn aus

dem Bereich Heimtierprodukte gekauft, um in Kombination mit anderen Portfoliounternehmen vom Haustierboom zu profitieren. Darüber hinaus war Hillhouse Capital nicht nur im klassischen Buy-out Umfeld tätig, sondern auch im VC Bereich. Neben Hillhouse Capital war im VC-Umfeld in den letzten Jahren vor allem Tencent (Gruppe fünf) umtriebig. Seine weltweiten Start-up-Beteiligungen sollen einen Wert von über 250 Mrd. USD erreicht haben und künftig weiter ausgebaut werden.

FAZIT

Die M&A-Aktivitäten von chinesischen PE-Fonds, wie auch von SOEs und POEs, im deutschen Markt haben in den letzten Jahren abgenommen. Dieser Trend ist weniger von Restriktionen im Außenwirtschaftsgesetz getrieben, sondern weitaus mehr der Corona-Situation, der damit verbundenen Unsicherheit und den Reisebeschränkungen geschuldet.

Zugenommen haben andererseits die VC-Investitionen chinesischer Investoren in Deutschland. Ihre Transaktionen unterstreichen die Attraktivität des deutschen Markts bei Digitalisierungsthemen und zeigen die Verschiebung des Fokus weg von klassischen Investitionsfeldern wie dem Automobil- und dem Industriesektor. Neben der Attraktivität digitaler Geschäftsmodelle dürfte für chinesische Investoren eine Rolle spielen, dass das regulatorische Umfeld sowie die Exitmöglichkeiten in diesen Fällen außerhalb Chinas flexibler und attraktiver als im Heimatmarkt sind. Nach den Bremswirkungen der Corona-Pandemie erwarten wir für die Zukunft nun wieder eine Zunahme der Aktivitäten. Nicht nur bietet die deutsche Wirtschaft attraktive Unternehmen und Geschäftsmodelle für chinesische PE-Investoren, sondern auch die Möglichkeit, in einem stabilem Wirtschafts- und Kapitalmarktumfeld zu investieren. ■



HOFFMANN LIEBS
Your Partner in Law

Kompetenzen bündeln

Willkommen in unserem Universum.

**JUV 2020
AWARDS**

Kanzlei des Jahres
für den Mittelstand

**JUV 2020
AWARDS**

Kanzlei des Jahres
Westen

„Fachbereichsübergreifende Arbeit als selbstverständlich zu sehen sowie der konsequente personelle Wachstumskurs brachten Hoffmann Liebs einen großen Schritt nach vorne. Schnell und konsequent demonstrierte die Düsseldorfer Kanzlei, wie personelles Wachstum sich in höherwertige Arbeit umsetzen lässt. Die neue Schlagkraft überzeugt zahlreiche mittelständische Mandanten, noch umfassender auf die Kanzlei zu setzen.“

JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2020/2021

Hoffmann Liebs · Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Kaiserswerther Straße 119 · 40474 Düsseldorf
Telefon: +49 2 11 5 18 82 - 0 · Telefax: +49 2 11 5 18 82 - 100 · E-Mail: duesseldorf@hoffmannliebs.de

www.hoffmannliebs.de

Standort Deutschland – die richtige Wahl

Die Corona-Pandemie hat die Weltwirtschaft im vergangenen Jahr stark beeinträchtigt. In vielen Fällen sahen sich Unternehmen gezwungen, ihre Investitionsprojekte im Ausland zu reduzieren oder vorläufig auszusetzen – auch in Deutschland. VON **YI CAO**

Trotz der erschwerten Bedingungen weist das aktuelle „FDI Reporting 2020“ von Germany Trade & Invest (GTAI) in Deutschland 170 Greenfield-Investitionsprojekte aus China aus, was einem Plus von 10% gegenüber dem Vorjahr entspricht. China steht im Länderranking an dritter Stelle, direkt hinter den USA und der Schweiz.

Laut des FDI-Reportings unterteilen sich die chinesischen Investitionsprojekte in Deutschland in folgende Branchen: Maschinenbau und Anlagen (14%), Konsumprodukte und Lebensmittel (13%), Elektronik und Halbleiter (12%), Gesundheit, Pharma und Biotechnologie (11%), Business Services und Financial Services (11%) sowie ICT und Software (10%).

Chinesische Investoren setzen auf Deutschland

Es existieren mehrere augenscheinliche Gründe für das Wachstum chinesischer Investitionsprojekte im letzten

Jahr: Zunächst einmal ist der Anstieg der chinesischen Projekte sicherlich zum Teil auf die schnelle Erholung der chinesischen Wirtschaft nach dem Einbruch aufgrund der Pandemie zurückzuführen. Chinesische Unternehmen konnten wieder zügiger auf dem internationalen Markt aktiv werden. Außerdem hat sich die deutsche Wirtschaft als überaus widerstandsfähig erwiesen. Auch in Krisenzeiten wurde die deutsche Krisenbewältigung von ausländischen Investoren vielfach gelobt. Die umfangreichen Hilfspakete der Bundesregierung zur Stützung der Wirtschaft während der Pandemie haben dazu beigetragen, dass der Standort Deutschland in wirtschaftlicher Hinsicht vergleichsweise geringe Einbußen in seiner Wettbewerbsfähigkeit hinnehmen musste.

Für chinesische Investoren, denen eine Markterschließung am wichtigsten ist, ist Deutschland mit seiner starken Wirtschaftskraft und seiner vorteilhaften zentralen Lage in Europa sehr attraktiv. Es ist europaweit das Land mit den höchsten Konsumausgaben und der höchsten wirtschaftlichen Ertragskraft. 19% der Bevölkerung aus der EU leben in der Bundesrepublik, 25% des Bruttoinlandsprodukts der EU werden hierzulande erwirtschaftet. In Deutschland zu investieren heißt somit, im wirtschaftlich stärksten Land der EU vertreten zu sein. Chinesische Investoren wissen zu schätzen, dass sie sich mit dem Eintritt in den deutschen Markt zugleich auch Zutritt zu den ost- und westeuropäischen Märkten verschaffen. Gleichzeitig bilden sich hier auch strategische Partnerschaften



vieler international agierender Unternehmen. Deshalb ist Deutschland auch für den Weg der chinesischen Unternehmen in den weltumspannenden Markt von Produkten und Dienstleistungen wichtig. Deutschland ist in diesem Sinne ein „Tor zur Welt“.

Ein weiterer wichtiger Faktor für die Attraktivität Deutschlands ist die erstklassig ausgebaute Infrastruktur. Deutschland hat das längste Netzwerk von Wasserwegen, Eisenbahnen und Autobahnen in der EU. Durch das dicht geknüpfte Verkehrsnetzwerk können ausländische Unternehmen zügig ihre Kunden erreichen und ihre Serviceleistungen anbieten.

Darüber hinaus würdigen chinesische Investoren die Innovationskraft deutscher Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Deutschland gehört traditionell zu den führenden Nationen im Bereich der Forschung und Entwicklung. Das Europäische Patentamt vermeldete für 2019 mehr als 21.198 Patente aus Deutschland – mehr als aus Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden und Spanien zusammen.



ZUR PERSON

Yi Cao ist Senior Manager, Unternehmenskommunikation Germany Trade and Invest
www.gtai.de

Deutschland ist damit natürlich auch das Land mit den meisten Patentanmeldungen in Europa.

Ein hervorragendes Ausbildungs- und Universitätssystem bildet das Rückgrat der deutschen Innovationsstärke. Hier werden die bestqualifizierten und flexibelsten Arbeitskräfte in Europa ausgebildet.

Als internationaler Wirtschaftsstandort zeichnet sich Deutschland durch Rechtssicherheit sowie wirtschaftliche und politische Stabilität aus. Der deutsche Markt ist vollentwickelt und international offen. Hier kommt eine Vielfalt von fortschrittlichen Managementtechniken zur Anwendung; hier wurden bereits viele Erfahrungen in der Unternehmensentwicklung gesammelt.

Investitionsstandort mit dem niedrigsten Risiko

Sowohl amerikanische als auch chinesische Studien bewerten die Bundesrepublik weiterhin als attraktivsten Standort Europas. Laut einer Studie der Chinesischen Akademie der Sozialwissenschaften aus dem Jahr 2021 wurde Deutschland zum achten Mal in Folge das höchste Rating (AAA) für ausländische Investitionsstandorte und das niedrigste Risiko zugesprochen.

Unsere Statistiken zeigen, dass aktuell im Jahr 2021 über 5.700 chinesische Firmen in Deutschland aktiv sind,



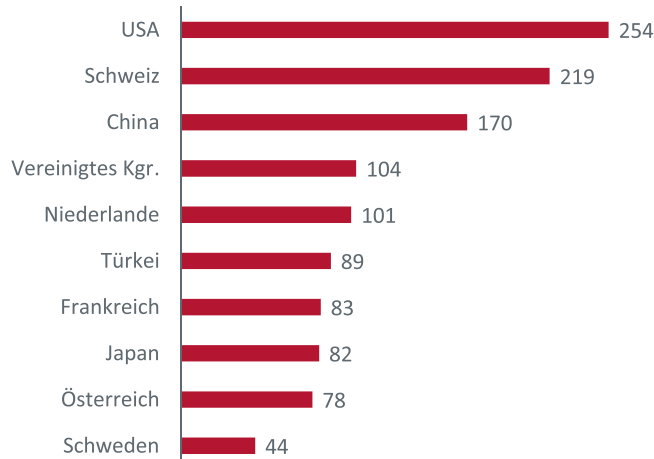
Für chinesische Investoren, denen eine Markterschließung am wichtigsten ist, ist Deutschland mit seiner starken Wirtschaftskraft und seiner vorteilhaften zentralen Lage in Europa sehr attraktiv.

die wiederum über 103.000 Menschen beschäftigen. Chinesische Unternehmen kommen gerne nach Deutschland, weil sie für Niederlassungen, Produktionsstätten sowie Entwicklungs- und Einkaufsbüros in Deutschland ein exzellentes Wirtschaftsumfeld und strategische Partner vorfinden. Für chinesische Firmen ist das die Grundlage für ein nachhaltiges Unternehmenswachstum. Die auf Elektromobilität spezialisierten chinesischen Batteriehersteller SVOLT und CATL, die mehrere Milliarden Euro in die Hand nehmen wollen, um hier Fabriken zur Batterieherstellung aufzubauen, sind hierfür die besten Beispiele.

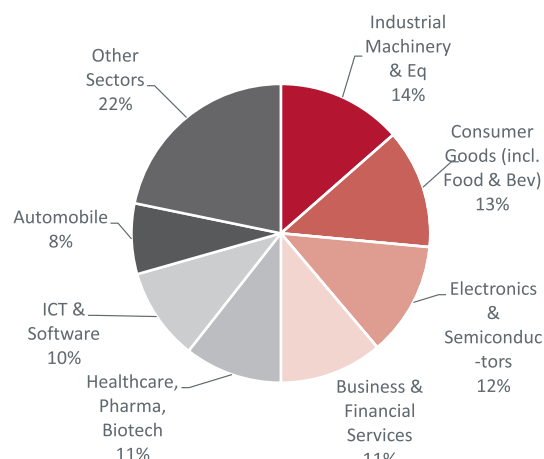
Die deutsche Bundesregierung unterstützt ausländische Unternehmen, die in Deutschland Arbeitsplätze schaffen wollen. Chinesische Investoren können sich direkt an GTAI, die Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Bundes, in Berlin oder in Büros in Peking und Shanghai wenden. Experten der GTAI helfen chinesischen Investoren, den Markt zu analysieren und Standorte zu suchen, die nicht nur in der Nähe ihrer Kunden sind, sondern auch attraktive Rahmenbedingungen bieten. Aktuelle Brancheninformationen und weitere Informationen zum deutschen Markt können Sie auch auf unserem offiziellen WeChat-Kanal oder unter www.gtai.com/cn finden. ■

Chinesische Projekte in Deutschland

Herkunftsländer der Greenfield- und Erweiterungsinvestitionen 2020



Chinesische Greenfield- & Erweiterungsprojekte in Deutschland nach Branche 2020



Quelle: Germany Trade & Invest, Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Bundesländer, 2021

Mehr Compliance durch das Corporate Social Credit System?

Die herausragende wirtschaftliche Entwicklung der Volksrepublik China hat in den vergangenen Jahrzehnten zahlreiche positive Effekte herbeigeführt. Kehrseite des Bedeutungsgewinns materieller Leitmotive sind Manipulation, Spekulation und ein riesiger grauer Kapitalmarkt. Ist das Corporate Social Credit System geeignet, die Schattenseiten des wirtschaftlichen Erfolgs einzudämmen? VON **AXEL ROSE** UND **THOMAS STEWENS**

Der Wirecard-Skandal hat 2020 den deutschen Finanzmarkt erschüttert und zieht noch immer Kreise. Ex-Vorstand Jan Marsalek, der als Hauptverdächtiger der Bilanz-

fälschung im Umfang von mindestens 1,9 Mrd. EUR gilt, ist seit verganginem Juni auf der Flucht. Mit dem chinesischen Social Credit System wäre das wohl schwieriger: Allein während der Pilotphase wurden 17,5 Mio. Flugticket- und 5,5 Mio. Buchungsanfragen im Bahnfernverkehr aufgrund eines zu niedrigen Social Scores zurückgewiesen.

Natürlich war das Erschweren der Fluchtmöglichkeiten von Finanzverbrechern nicht das Hauptmotiv der chinesischen Regierung für die 2014 verabschiedete Einführung eines datenbasierten Social-Credit-Systems. Auf wirtschaftlicher Ebene steht dahinter neben kaum zu leugnenden Kontrollaspekten vor allem der Versuch, das geringe gesellschaftliche Vertrauen vieler einzelner Akteure untereinander – also außerhalb enger Zirkel von Familie und Guanxi – zu adressieren sowie ein faires und berechenbares Wirtschaftsumfeld zu schaffen. Coronabedingt hat sich die ursprünglich für 2020 geplante verbindliche Implementierung verzögert, aber die Transparenz, die ein umfassendes System bereitstellt, erschwert es, einzelne Zahlen oder sogar ganze Bilanzen – wie im Fall Wirecard geschehen – zu manipulieren.

Dreifache Buchführung und Ethik des Gewinnens

Bislang existierten bei chinesischen Firmen in der Praxis oft drei Bücher: eines für die Bank und die Investoren,

eines für das Finanzamt und eines für den Lǎo Bǎn, was so viel wie „alter Boss“ bedeutet und in aller Regel den Eigentümer und Geschäftsführer eines Unternehmens bezeichnet. In einem besonders schwerwiegenden Skandal lebte ein Unternehmen vom Börsengang bis hin zur Aufdeckung des Betrugs acht Jahre in einer virtuellen Zahlenwelt und bezahlte sogar „echte“ Steuern für die virtuellen Erträge.

Fälle wie dieser sind die Folge einer Ethik des Gewinnens, die sich gefördert durch 30 Jahre rasanten Wachstums in China entwickelt hat: Der clever agierende Geschäftsmann kann sich zum Erreichen des Erfolgs sehr weitreichender Mittel bedienen. Der Verlierer war eben nicht klug genug, um das Risiko zu erkennen. Geschickte Spekulanten können quasi über Nacht reich werden; das wird von Freunden und Bekannten registriert und nachgeahmt. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass Kassenbestände in Unternehmen statt in sichere Anlageformen oft in hochriskante Investitionen im grauen Markt fließen. Das typische Spekulationsziel in China sind Immobilien und Aktien. Die erwarteten Renditen liegen in der Regel deutlich jenseits von 20% p.a., oft wird sogar von der Vervielfachung der Investitionen ausgegangen.

Wenn die Chance auf ein Investment in ein Grundstück, ein Hotel oder eben ein aussichtsreiches Börsenunternehmen besteht, ist der Anreiz deshalb groß, sich das Geld trotz der hohen



Fotos: © Viola Schuetz

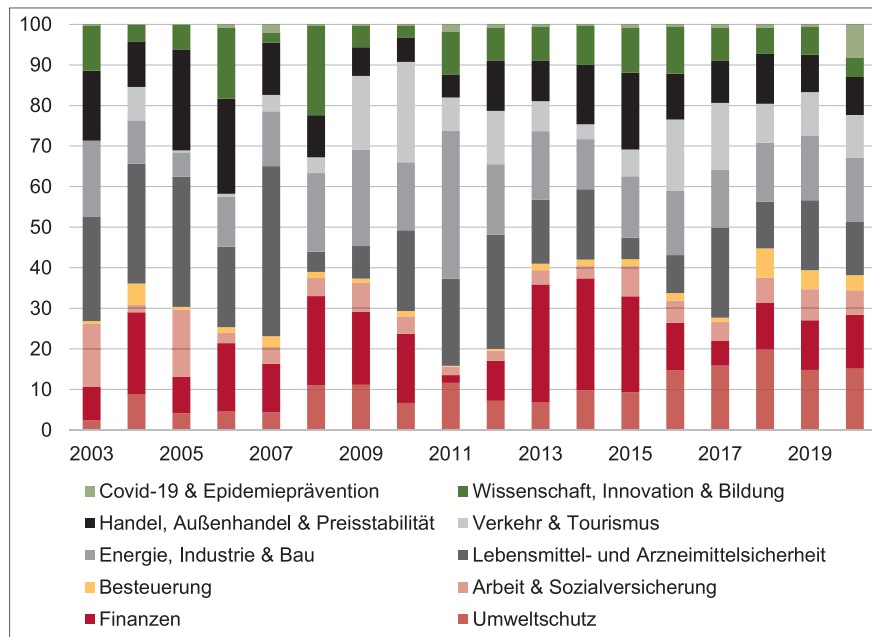
ZU DEN PERSONEN

Axel Rose ist Bankkaufmann und Volkswirt und seit 2013 bei der BankM AG im Projektgeschäft tätig. Als Spezialist für Kapitalmarktkommunikation hat er zahlreiche Transaktionen mit China bezug begleitet. BankM unterstützt mittelständische Unternehmen mit einem breiten Dienstleistungsportfolio u.a. bei der Suche nach strategischen Partnern im asiatischen Raum.

Thomas Stewens ist Gründungspartner, Vorstand und Leiter China Desk der BankM, einer auf die Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung des Mittelstands spezialisierten Kapitalmarktbank. Der studierte Betriebswirt verfügt über langjährige Führungserfahrung im Investment Banking und hat zahlreiche Transaktionen mit China bezug in leitender Position begleitet.

www.bankm.de

Wenn sich die politischen Prioritäten ändern, ändert sich auch das Social Credit System



Seit 2003 sind Regulierungen auf verschiedene Sektoren und Themen ausgerichtet (2003-2020)
Quelle: MERICS SoCS Datenbank

Graumarktzinsen zu leihen. Vielzählige Unternehmen haben aufgrund der erwarteten hohen Renditen das Geschäftsmodell sukzessive umgestellt, angefangen oft mit privaten Investments des Lǎo Bǎn. Allein zwischen 2005 und 2010 (ein Zeitraum stark steigender Immobilienpreise) wechselten fast 40 börsennotierte Unternehmen von ihrem ursprünglichen Hauptgeschäft zum Immobiliengeschäft.

Hoher Druck am grauen Kapitalmarkt

Solange die Transaktionen positiv verlaufen, entsteht bei keinem Beteiligten ein Schaden. Im Gegenteil: Das volkswirtschaftliche Wachstum wird weiter angefacht. Die alljährlich drohende Rückzahlung – Gläubiger können grundsätzlich jedes Jahr zum Frühlingsfest den Ausgleich der Darlehen verlangen – macht den grauen Kapitalmarkt in China jedoch anfällig. Schuldner müssen sich sehr kurzfristig refinanzieren,

Anzeige



CHINA BUSINESS NETWORK DUISBURG 德国杜伊斯堡市中国商务协会

**Wir sind
Duisburg!**
杜伊斯堡欢迎您

Zusammenschluss politischer Entscheidungsträger und Unternehmen aus:
协会由德国当地政府和企业组成。业务领域涵盖:



RECHTSWESEN
法律咨询



BANKING
银行业



WIRTSCHAFTSBERATUNG
税务审计等商业咨询



BILDUNG
教育业



LOGISTIK
物流运输业



IT & KOMMUNIKATION
IT 行业 & 广告及市场营销



Bleiben Sie am Puls der deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen und abonnieren Sie unseren Newsletter!

紧贴新丝绸之路的脉搏，即刻订阅我们的 Newsletter，获取中德合作最新动态与前沿资讯！

www.cbnd.de/de/newsletter

KONTAKT 联系方式

Vorstandsvorsitzender | 主席
Johannes Pflug MdB. a.D.

Geschäftsführerin | 秘书长
Kai Yu (于凯)

E-Mail vorstand@cbnd.de
Tel 0203-3639388
Adresse c/o Duisburg Business & Innovation
Calaisplatz 5, 47051 Duisburg
WeChat network-duisburg



Vermögenswerte werden aus Mangel an Alternativen vielfach zu niedrigen Preisen veräußert. So entsteht Jahr für Jahr ein enormer Druck am grauen Kapitalmarkt. Geld oder Liquidität werden plötzlich noch wertvoller.

So gesehen in den Jahren 2012 und 2013, als das Wachstumstempo in China erstmals seit der Jahrtausendwende unter die 8%-Marke rutschte. Immobilienpreise stagnierten, in den B-Städten fielen sie sogar leicht. Auch die Kapitalmärkte versagten vorübergehend die rauschhaften Gewinne der Vergangenheit. Zeitweise wurden keine Neuemissionen in Mainland China mehr zugelassen. Was nach außen weit von einem Zusammenbruch oder dem Platzen einer Blase entfernt schien, traf den grauen Kapitalmarkt und damit die Spekulanten empfindlich.

Einer der wichtigsten potenziellen positiven Effekte des chinesischen Corporate-Social-Credit-Systems ist deshalb die Verbesserung des Kreditzugs. Wachstumsunternehmen können sich im besten Fall günstiger und langfristiger finanzieren, der jährliche Refinanzierungsdruck nimmt ab oder entfällt ganz. Weil auch Faktoren wie Produktqualität, Umweltschutz oder soziale Standards bewertet werden, müssten besonders innovative Unternehmen in der Theorie sogar überproportional stark profitieren.

Amazon, Alibaba & Co. als Vorbilder

Da auch private Spekulationsgeschäfte erstmals im Unternehmenskontext sichtbar werden, erhöht sich die Transparenz gegenüber Investoren. Haben diese weniger Anlass zur Sorge, dass Firmengelder für private Geschäfte zweckentfremdet werden, steigt die Investitionsbereitschaft. Wenn Ban-



Foto: © prima91 – stockadobe.com

ken, Gesellschafter und Steuerbehörden zuallererst auf den Social Credit Score schauen, wird eine eigene Buchführung für unterschiedliche Adressaten ineffektiv. Natürlich können Zahlen immer noch manipuliert werden – doch das Risiko, in China auf eine staatliche Blacklist zu geraten, werden nur wenige Firmen eingehen.

Mit dem Corporate Social Credit System versucht die chinesische Regierung, die Erfolgsmodelle von eBay, Amazon, Uber oder Airbnb auf staatlicher Ebene umzusetzen. Der Erfolg dieser Plattformen basiert zu einem nicht geringen Anteil auf datenbasierten Bewertungssystemen. Erst diese schaffen das Vertrauen, das für eine Transaktion notwendig ist. Nicht von ungefähr war Alibaba, das chinesische Pendant zu Amazon, am Aufbau des Ratingsystems beteiligt. Zwar lässt sich nachhaltiges Sozialkapital in der Regel nur durch freiwillige Aktivitäten bilden, doch wenn die Algorithmen transparent und diskriminierungsfrei

funktionieren, kann das neue System dazu beitragen, gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen.

Im besten Fall werden Compliance-Verstöße von Unternehmen erkannt oder verhindert und interpersonelles sowie systemisches Vertrauen gestärkt; im schlechtesten Fall verlagern sich Manipulationen von der betrieblichen auf die systemische Ebene und Sozialkapital wird zerstört. So oder so wird das Corporate Social Credit System einen erheblichen Einfluss auf alle in China tätigen Unternehmen haben. ■

Hinweis

Der Artikel ist ein Auszug aus einem Fachbeitrag, der 2020 in dem von Springer Gabler herausgegebenen Kompendium „Social Credit Rating: Reputation und Vertrauen beurteilen“ erschienen ist (ISBN: 978-3658296520).



Gut durchleuchtet. Mergers & Acquisitions, Transaction Support mit MSW.

Sie benötigen maßgeschneiderte Lösungen für Ihr Transaktionsvorhaben? Wir begleiten Sie von Start bis Ziel mit einem Blick fürs Wesentliche und bieten Ihnen eine umfassende Beratung. Durch unsere Kompetenzen in den Bereichen Strategieberatung, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung entwickeln wir für Sie individuelle und passende Lösungen.

Während des M&A-Prozesses unterstützen wir Sie individuell, sicher und kompetent in deutsch, englisch oder chinesisch.

Unser Dienstleistungsspektrum bietet umfassende Beratung und Unterstützung in Phasen eines Kaufs oder Verkaufs von Unternehmen und Unternehmensteilen, insbesondere:

- Investment- und Transaktionsstrategie
- Unternehmensberatung
- Due-Diligence-Prüfungen auf Käufer- und Verkäuferseite
- Verträge und Closing
- Distressed M&A

Für Fragen steht Ihnen unser M&A-Team gerne zur Seite.

Investment

Netzwerk

Greenfield – Joint Venture – M&A

Vom Medium zum Brückenbauer: Die cross-mediale Plattform der Investmentplattform China/Deutschland vereint im Investment *Netzwerk* (neu ab 2022!) führende Adressen im grenzüberschreitenden Investmentgeschäft mit interkultureller Kompetenz und langjähriger China-Erfahrung. Gemeinsames Ziel ist die Förderung von Investitionen und Transaktionen sowie die weitere Professionalisierung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen China und Deutschland.

Be part of it!

www.investmentplattformchina.de/netzwerk

by



Investment Plattform
China/Deutschland

中德投资平台

GoingPublicMedia

Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.



Europas neuer Zugang zu chinesischen Technologie-Start-ups

Der chinesische Staat greift seit einiger Zeit stark in die lokale Internetindustrie ein. In der Folge könnte sich für europäische industrielle Investoren der Zugang zu den innovativsten chinesischen Technologie-Start-ups signifikant verbessern. VON **DR. MARC SZEPA**

Die großen chinesischen Technologie- und Internetkonzerne Baidu, Alibaba und Tencent galten lange als Vorzeigeunternehmen mit verhältnismäßig großen unternehmerischen Freiheiten. Seit Ende 2020 interveniert der chinesische Staat aber massiv in der heimischen Internetindustrie. Die Eingriffe trafen anfänglich insbesondere Alibaba und seine verwandte Gesellschaft Ant Group, die den für Ende 2020 geplanten Börsengang absagen musste. Mittlerweile betrifft diese Kontrollverschärfung nahezu alle namhaften Digitalkonzerne. Dies öffnet ein Opportunitätsfenster für europäische Unternehmen: Denn nachrückende Start-ups und kleinere Unternehmen könnten nun mehr Frei-

räume bekommen. Gleichzeitig erhöhen sich die Chancen für europäische Firmen, sich an chinesischen Start-ups zu beteiligen.

In China hat sich über die Jahre eine hochinnovative Start-up-Szene etabliert. Die Vernetzung mit diesem innovativen Sektor der chinesischen Wirtschaft war für europäische Industrieunternehmen bisher allerdings oft schwierig. Chinas führende Technologiekonzerne waren extrem breit aufgestellt und wirkten als eine Art „Start-up-Staubsauger“. Ausgehend von Kerngeschäften haben sie sich durch die Übernahme einer großen Anzahl an Start-ups zu hoch diversifizierten Digitalkonglomeraten entwickelt. Gleichzeitig hat sich in China eine gut finanzierte Venture-Capital-Branche etabliert. Aufgrund der Dominanz von chinesischen Digitalkonglomeraten und ihren hausinternen Corporate-Venture-Capital-Bereichen sowie von unabhängigen Venture-Capital-Firmen hatten europäische Industrieunternehmen oft wenig Zugang zu den innovativsten und vielversprechendsten chinesischen Start-ups.

Der chinesischen Regierung scheint aber genau die breite Aufstellung und die damit verbundene Macht chinesischer Technologiekonzerne ein Dorn im Auge zu sein. Daher übt sie massiven Druck aus, um deren breites Geschäftsportfolio zurechtzustutzen. Chinesische Technologiekonzerne werden ihre breit aufgestellten Geschäftsmodelle überdenken und bei der Übernahme von Start-ups erst einmal deutlich verhaltener vorgehen müssen. Das wiederum wird europäischen Unternehmen mehr Möglichkei-

”

In China hat sich über die Jahre eine hochinnovative Start-up-Szene etabliert.

ten eröffnen, gezielt in chinesische Technologie-Start-ups zu investieren und sich als deren präferierte Partner für Exits oder zukünftiges Wachstum zu positionieren. Diese Gunst der Stunde sollten europäische Unternehmen nutzen und verstärkt nach wertigen Übernahmezielen in der chinesischen Start-up-Szene suchen, ob allein oder auch in Partnerschaft mit Venture-Capital-Firmen.

Das Beobachten von und ggf. Zusammenarbeiten mit der chinesischen Start-up-Szene sollte ein elementarer Bestandteil der Innovationsstrategie europäischer Unternehmen werden. Die staatlich erzwungene Ruhephase bei der Portfolioerweiterung seitens chinesischer Technologiekonzerne kann mutige Deals ermöglichen, die bis vor Kurzem noch nicht realistisch gewesen wären. ■



ZUR PERSON

Dr. Marc Szepan ist Lecturer in International Business an der University of Oxford Saïd Business School, wo er auch promoviert wurde. Davor nahm er verschiedene Managementfunktionen bei Lufthansa wahr, zuletzt als Senior Vice President, Airline Operations Solutions, bei Lufthansa Systems.

www.sbs.ox.ac.uk/about-us/people/marc-szepan

Ihr Partner für den chinesischen Markt

SGB Deutschland GmbH ist das deutsche Standbein der „Sino-German Business Group“ oder kurz SGB Group. SGB bietet Ihnen eine Arbeits-Plattform, mit jener Sie Ihre Geschäfte selbst hautnah vor Ort tätigen können, allerdings ohne die normalerweise üblichen Kosten und Risiken, die mit einer eigenen Unternehmensgründung in China anfallen und alleinig durch Sie getragen würden.

Die Sino-German Business Group spart Ihrem Unternehmen Zeit, Geld und Ressourcen! SGB agiert als „Ihre“ Zweigstelle in China, sodass Sie OHNE die Gründung einer eigenen Firma in China unmittelbar starten können!

Die SGB Group kann für Sie folgende Herausforderungen kompetent bewältigen:

- Personal in China anstellen und managen.
- Büroplätze für Sie in China stellen
- Bereitstellung einer Produktionsstätte zu geringen Miet- & Personalkosten
- Darstellung Ihrer gesamten Lieferkette von A-Z, inkl. dem Waren Import in China, Einlagerung vor Ort und Zustellung zum Endkunden.
- Lokale Verträge unterschreiben und auch lokale Rechnungen für Waren und Dienstleistungen ausstellen
- Aufsetzen Ihrer Vertriebskanäle sowie dem Marketing
- Sourcing in China mit Hilfe unseres professionellen Teams
- Aufsetzen Ihres „After-Sales-Service“ in China (Ersatzteile, Lager, Reparaturen, Personal)

Vorteile für Mitglieder:



Kostenlose Erstberatung



10% Rabatt auf alle angebotenen Leistungen

SGB Deutschland GmbH
Möllner Landstrasse 41
21509 Glinde, Deutschland

kontakt@sgb-group.de
Tel: +49 157 789 08091
www.sgb-group.de

Das neue chinesische Exportkontrollgesetz

Mit Wirkung zum 1. Dezember 2020 ist das neue chinesische Exportkontrollgesetz (ECL) in Kraft getreten. Beschlossen wurde es vom Ständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses der VR China bereits am 17. Oktober 2020. Das ECL ist das erste umfassende gesetzgeberische Regelwerk zur Exportkontrolle der VR China – mit spürbaren Auswirkungen auf den chinesischen Exporthandel. VON **DR. DOMINIC KÖSTNER, LL.M.**

Bislang hat China seine Exportkontrolle in Verordnungen für die verschiedenen Kategorien von Gütern etwa für die Bereiche „Dual-Use“ oder „Nuklear“ sowie z.B. biologische/chemische Güter und entsprechende Güterlisten geregelt. Das neue ECL fasst die Exportkontrolle nunmehr in einem Gesetz zusammen, dehnt dabei ihre Reichweite erheblich aus und stärkt die Stellung der Behörden für die Kontrolle und Durchsetzung. Unternehmen mit Chinabezug sind gut beraten, mögliche Auswirkungen auf sie als Exporteur, Importeur oder Endverwender ausfuhrbeschränk-

ter Güter aus China eingehend zu prüfen und ggf. erforderliche Anpassungen vorzunehmen.

Erfasste Ausfuhrvorgänge

Das Gesetz geht über den Export relevanter Güter aus dem chinesischen Territorium hinaus. So umfasst es auch die Bereitstellung dieser Güter an ausländische natürliche oder juristische Personen oder andere Organisationen und auch die Durchfuhr, den Umschlag und den Re-Export dieser Güter. Dabei darf der Exportvorgang ausfuhrbeschränkter Güter nur erfolgen, wenn der Exporteur zuvor eine entsprechende Ausfuhrgenehmigung erhalten hat. Im Rahmen der Beantragung der Ausfuhrgenehmigung ist der Exporteur u.a. verpflichtet, Unterlagen über die beabsichtigte Endverwendung der kontrollierten Güter sowie den Endnutzer vorzulegen.

Ausfuhrbeschränkte Güter

Ausfuhrbeschränkte Güter sind zunächst all jene Güter (hierzu zählen auch technische Informationen und sonstige Daten), die in eine der in Art. 2 ECL aufgeführten Kategorien fallen. Dies umfasst neben militärischen, nuklearen und sogenannten Dual-Use-Gütern (mit zivilem und militärischem Verwendungszweck) u.a. auch all solche Güter, Technologien und Dienstleistungen, die „Bezug haben zur Aufrechterhaltung der nationalen Sicherheit und des nationalen Interesses“.

Aus den unbestimmten Rechtsbegriffen „nationales Interesse“ und

„nationale Sicherheit“ ergibt sich ein weiter Ermessensspielraum der Behörden. Wenn Unternehmen bei einem konkreten Exportvorgang beurteilen wollen, ob die Vorgaben des ECL zu beachten sind, kommt erschwerend hinzu, dass das ECL selbst keine weitere Spezifikation (von allgemeinen Definitionen abgesehen) der genannten Güterkategorien enthält. Insbesondere sieht es auch keinen konkreten Verweis auf einen Katalog exportkontrollierter Güter vor.

Vielmehr wird in Art. 4 ECL allgemein auf die Listen und Kataloge zu exportbeschränkten Gütern Bezug genommen. Erst die Anwendungspraxis der Behörden sowie angekündigte Umsetzungsvorschriften werden Klarheit bringen, ob neben dem ECL auch die güterspezifischen Exportkontrollverordnungen (etwa für Dual-Use-Güter) weiterhin anwendbar bleiben und eine Deckungsgleichheit zwischen dem ECL und den existierenden güterspezifischen Exportkontrolllisten besteht. Es ist jedoch wohl davon auszugehen, dass die bisherigen Spezialvorschriften zu einzelnen exportkontrollierten Güterkategorien zumindest für eine Übergangszeit noch anwendbar bleiben, was die Komplexität des Exportkontrollregimes in China zusätzlich erhöhen wird.

Gemäß Art. 12 ECL benötigen neben den in Art. 2 ECL definierten, generell ausfuhrbeschränkten auch solche Güter einer Ausfuhrerlaubnis, die einer nur temporären Ausfuhrbeschränkung nach Art. 9 ECL (bis zu zwei Jahre) un-



ZUR PERSON

Dr. Dominic Köstner, LL.M. (King's College London) ist Rechtsanwalt und Partner bei GvW Graf von Westphalen in Shanghai. Er ist spezialisiert auf Gesellschaftsrecht/M&A sowie die Beratung ausländischer Mandanten zu rechtlichen und strategischen Themen im operativen Geschäft in China.

www.gvw.com

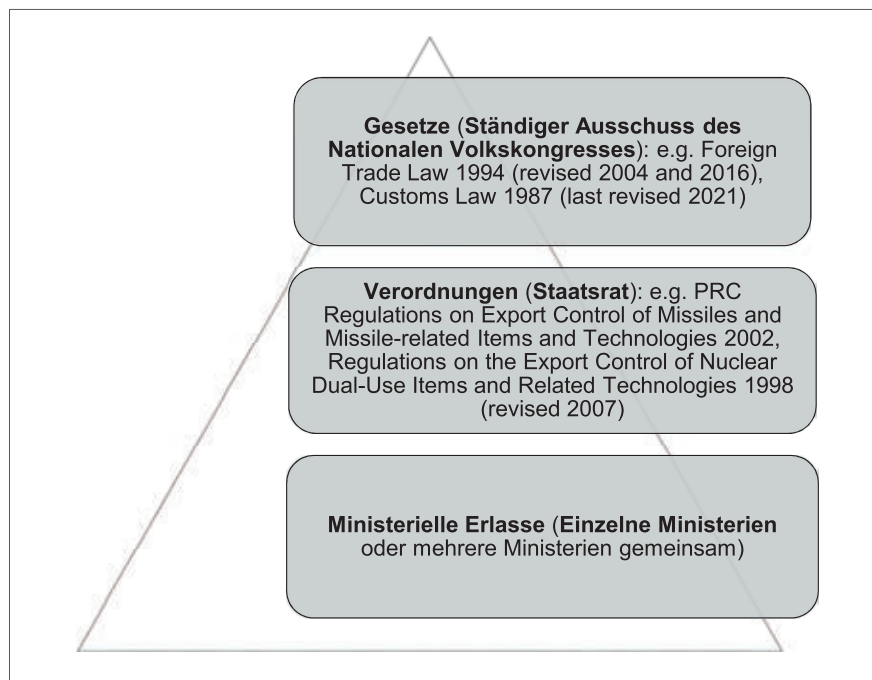
terliegen (etwa zur Umsetzung eines länderspezifischen Embargos). Besonders Kopfzerbrechen wird Unternehmen eine zusätzliche Erweiterung in Art. 12 ECL bereiten, wonach als ausfuhrbeschränkt auch solche Güter anzusehen sind, von denen der Exporteur weiß oder wissen sollte, dass sie die nationale Sicherheit oder das nationale Interesse gefährden können. Somit setzt sich ein Unternehmen bereits mit dem fahrlässigen Verkennen eines Sicherheitsrisikos oder einer potenziellen Verletzung chinesischer Interessen im Rahmen eines Exportvorgangs der Gefahr von Sanktionen aus.

Extraterritorialität

Zentrales Element des neuen ECL ist seine extraterritoriale Reichweite. Viele sehen darin einen Ausdruck, dass China den Vereinigten Staaten auch im Bereich der Exportkontrolle auf Augenhöhe begegnen will. Endverwender (und mittelbar Importeure), die entgegen den Vorgaben der Ausfuhrgenehmigung die Endverwendung der ausfuhrbeschränkten Güter ändern oder die Güter ohne Zustimmung der Behörden an Dritte weitergeben, werden auf eine „Kontrollliste“ gesetzt. Dasselbe Schicksal kann Endverwender und Importeure treffen, wenn sie ganz allgemein „die nationale Sicherheit oder nationale Interessen der Volksrepublik China gefährden können“. Exporteuren und Ausfuhragenten ist dabei untersagt, mit Importeuren und Endverwendern Geschäfte zu machen, die sich auf dieser „Kontrollliste“ befinden. Nur in begründeten Einzelfällen kann eine Ausnahme-genehmigung erteilt werden.

Zusätzlich enthält das ECL in Art. 44 eine in ihrer Tragweite bislang kaum abschätzbare extraterritorial angelegte Bestimmung, wonach jede Organisation oder Einzelperson außerhalb der Volksrepublik China einer nicht näher umschriebenen gesetzlichen Haftung unterliegt, die gegen die Bestimmungen des ECL verstößt, die nationale Sicherheit und die nationalen Interessen Chinas gefährdet und die Erfüllung der Nichtverbreitungsverpflichtungen in Bezug auf einzelne Waffensysteme und anderer internationaler Verpflichtungen behindert.

Hierarchie der bisherigen Normen



Quelle: Eigene Darstellung

Kontrollbefugnisse und Sanktionen

Das ECL stattet die Behörden mit weitreichenden Kontroll- und Untersuchungsbefugnissen aus, um (potenzielle) Verstöße gegen Ausfuhrbeschränkungen aufzudecken, zu unterbinden und zu sanktionieren. Sie reichen von Geschäftsdurchsuchungen und Vernehmungen von Mitarbeitern der beteiligten Unternehmen über die Einsichtnahme und Kopie relevanter Geschäftsunterlagen bis hin zur Beschlagnahme des Exportguts.

Bei Aufdeckung eines Verstoßes drohen den am Exportgeschäft beteiligten Unternehmen hohe Bußgelder, die bis zum Zehnfachen des mit der Ausfuhr erzielten Umsatzes reichen können. Darüber hinaus kann den beteiligten Exportunternehmen für die Zukunft generell die Durchführung von Exportgeschäften untersagt werden. Schließlich drohen Exportunternehmen hohe Strafen, wenn sie Exportgeschäfte mit Endverwendern und Importeuren im Ausland durchführen, die wegen früheren Verstößen gegen das ECL auf einer „Kontrollliste“

geführt werden. Damit einhergehen könnte ein faktisches Abschneiden der Endverwender und Importeure von Produkten jeglicher Art aus der VR China.

Auswirkungen auf die Praxis

Das neue ECL erweitert die Ausfuhrbeschränkungen aus der VR China und gibt den Behörden durch unbestimmte Rechtsbegriffe wie „nationale Sicherheit“ und „nationales Interesse“ einen weiten Ermessensspielraum bei der Anwendung des Gesetzes. Das führt zu einer beachtlichen Rechtsunsicherheit für Ex- und Importeure sowie Endverwender. Sie alle sehen sich potenziell gravierenden Sanktionen ausgesetzt. Es bleibt zu hoffen, dass das ECL in der behördlichen Praxis und infolge des Erlasses detaillierterer Durchführungsverordnungen an Kontur gewinnen wird. Bis dahin sind Unternehmen gut beraten, sich mit den möglichen Auswirkungen des ECL auf ihr Export- bzw. Importgeschäft mit Chinabezug auseinanderzusetzen und ihre Compliance-Maßnahmen darauf auszurichten. ■

Grenzüberschreitender Datentransfer von China ins Ausland

China schlägt ein neues Kapitel im Bereich Datenschutz auf und zeigt der Welt seine Entschlossenheit für einen besseren Datenschutz durch zahlreiche Gesetze und deren Umsetzungsmaßnahmen im Jahr 2021. Die Unternehmen müssen nun mit einer strengeren Regulierungsaufsicht rechnen. VON **CHRISTOPH SCHMITT** UND **BIYING DONG**

2021 könnte als Datenschutzjahr in Chinas Geschichte eingehen. Mit der Veröffentlichung zweier wichtiger Gesetze und mehr als zehn damit zusammenhängender Ausführungsbe-

stimmungen wurde für den Datenschutz ein klarerer Rechts- und Regulierungsrahmen geschaffen. Der grenzüberschreitende Datentransfer rückt dabei als zentrales Thema in den Fokus.

Neuer Rechtsrahmen geschaffen

Den aktuell gültigen Rechtsrahmen für grenzüberschreitenden Datentransfer bestimmen das „Cybersecurity Law“ von 2017 und die 2021 in Kraft getretenen „Data Security Law“ und „Personal Information Protection Law“. Diese Gesetze sehen erstmals ein grundlegendes Sicherungssystem für wichtige und personenbezogene Daten vor, auch wenn noch vielerlei Fragen offenbleiben. Wie bei fast allen chinesischen Gesetzen sind viele Anforderungen sehr allgemein gehalten und dienen lediglich als Rahmen für die Regulierungstätigkeit verschiedener Stellen. Ein vollständiges Bild erlangt man erst über weitere, konkretisierende Ausführungsbestimmungen. Zu den Ausführungsbestimmungen zählt der von der Cyberspace Administration of China (CAC) veröffentlichte Gesetzentwurf „Measures for Data Export Security Assessment (Draft for Comments)“, der für die Datenübermittlung ins Ausland als spezielles Regelwerk mit Bestimmungen gilt. Mit ihm werden die drei übergeordneten Gesetze konsolidiert und in mehrfacher Hinsicht ergänzt.

Definition grenzüberschreitenden Datentransfers

Gemäß §2 des Entwurfs liegt ein grenzüberschreitender Datentransfer vor, wenn sich der Empfänger der Daten au-

ßerhalb Chinas befindet, wofür die folgenden Konstellationen infrage kommen:

- a. Die Daten werden vom Datenverarbeiter direkt ins Ausland transferiert.
- b. Die Daten sind innerhalb Chinas gespeichert, Datenempfänger im Ausland haben aber Zugriff auf die Daten.
- c. In China tätige Unternehmen verarbeiten Daten (z.B. von Kunden, Mitarbeitern, Bewerbern) auf Servern externer Dienstleister und die Server befinden sich außerhalb Chinas. Ob sich aus Geschäftstätigkeiten ein grenzüberschreitender Datentransfer ergibt bzw. ob die folgenden Anforderungen auf Unternehmen anwendbar sind, ist anhand dieser Konstellationen zu prüfen.

Zweistufiges System für die Bewertung

Für den Auslandsdatentransfer wird ein zweistufiges Sicherheitssystem eingeführt, bestehend aus der Selbstbewertung der Datenverarbeiter und der Sicherheitsbewertung der zuständigen Behörden.

Bewertung durch die Unternehmen selbst

Alle Datenverarbeiter, die Daten außerhalb Chinas bereitstellen, müssen sich vor der Datenübermittlung einer Selbstbewertung unterziehen. Im Entwurf stehen sechs Aspekte der Selbstbewertung im Mittelpunkt, so u.a.:

- Rechtmäßigkeit, Notwendigkeit und Sicherheit des Datentransfers,
- Zweck der zu exportierenden Daten,
- Methode der Datenübermittlung,



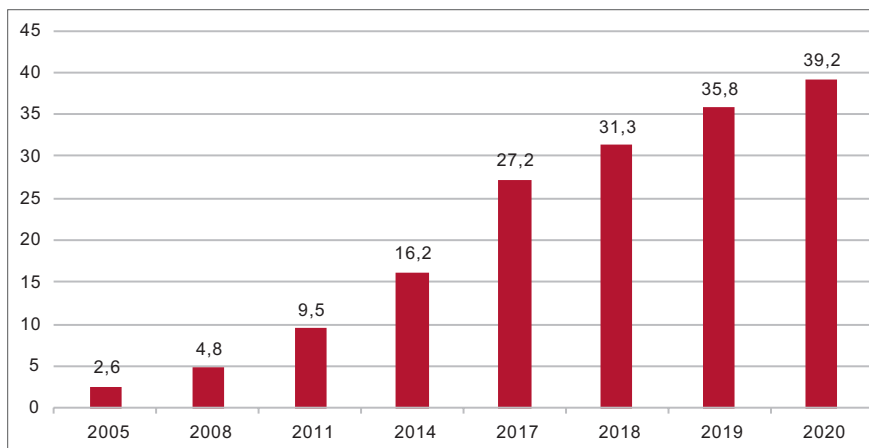
ZU DEN PERSONEN

Christoph Schmitt ist Partner sowie Co-Head des China Desk der Sozietät Hoffmann Liebs und berät seit ca. zwei Jahrzehnten national und international Unternehmen handels-, gesellschafts- und arbeitsrechtlich. Er ist bundesweit anerkannter Spezialist für nationales und internationales Wirtschaftsvertragsrecht, insbesondere für Unternehmenskaufverträge, Kooperationsverträge/Joint Ventures sowie für AGB-Recht und Vertriebsrecht.

Biying Dong, LL.M., ist chinesische Juristin am China Desk bei Hoffmann Liebs. Mit ihren Erfahrungen bei deutschen und internationalen Unternehmen und sprachlichen Fähigkeiten in Deutsch, Englisch und Chinesisch sowie ihrer interkulturellen Kompetenz unterstützt sie das China Desk bei der Rechtsberatung und der Mandantenakquise.

www.hoffmannliebs.de

Entwicklung der Datenwirtschaft in China (in Bio. RMB)



Quelle: China Academy for Information and Communications Technology

- Pflichten der Datenempfänger und deren Sicherheits- und Abhilfemaßnahmen,
- Verträge zwischen Datenverarbeitern und Datenempfängern sowie
- Datenschutzniveau des Landes, in dem sich die Datenempfänger befinden.

Neben der Selbstbewertung kann auch eine von der CAC genehmigte Sicherheitsbewertung erforderlich werden.

Erforderliche Sicherheitsbewertung

Eine derartige Sicherheitsbewertung ist durchzuführen, wenn einer der folgenden Umstände zutrifft:

- a. Die vom Betreiber kritischer Informationsinfrastrukturen gesammelten und generierten Daten sind wichtige und/oder personenbezogene Daten.
- b. Die zu exportierenden Daten enthalten wichtige Daten.
- c. Datenverarbeiter, die mehr als eine Million personenbezogene Daten verarbeiten, übermitteln die Daten ins Ausland.
- d. Die Informationen betreffen bei personenbezogenen Daten mehr als 100.000 Personen und bei sensiblen personenbezogenen Daten mehr als 10.000 Personen.
- e. Andere Umstände, in denen nach den Vorschriften der CAC eine Sicherheitsbewertung erforderlich ist.

Zur Einstufung wichtiger Daten gab es bislang keine rechtsverbindliche Definition. Im September 2021 hat China dann einen Entwurf über die Leitlinien zur Identifizierung wichtiger Daten ver-

öffentlicht. Wichtig sind demzufolge Daten, deren Missbrauch die nationale Sicherheit gefährdet oder die das öffentliche Interesse betreffen. Die Identifizierungsmethoden und -merkmale wichtiger Daten werden im Entwurf sehr detailliert vorgestellt.

Datenlokalisierung

Neben der Selbst- und Sicherheitsbewertung könnte für Unternehmen die Pflicht zur Datenlokalisierung bestehen. Gemäß §40 des „Personal Information Protection Law“ sind Betreiber kritischer Informationsinfrastrukturen und Verarbeiter, deren Datenverarbeitung bestimmte Schwellenwerte überschreitet, verpflichtet, die personenbezogenen Daten innerhalb Chinas zu speichern. Den hier unklar definierten Schwellenwert hat der Entwurf konkretisiert (siehe oben Punkte c und d).

Handlungsempfehlungen und Fazit

Beim grenzüberschreitenden Datentransfer kann eine Pflichtverletzung bei der Einhaltung der Regularien beim Datenexport empfindliche Bußgelder nach sich ziehen. Ein schwerwiegender Verstoß kann gar die Aussetzung oder Einstellung des Geschäftsbetriebs bedeuten. Daher sind Vorbereitungsmaßnahmen zu empfehlen:

- a. Um Datenströme rund um Erhebung, Verarbeitung, Übermittlung

und Anwendung der Daten zu dokumentieren und kontrollieren zu können, sollte ein ausgefeiltes Datenmanagement eingerichtet werden. Die ausführliche Dokumentation datenschutzrechtlich relevanter Prozesse und Handlungen oder die Durchführung eines Data Mapping können dazu beitragen, die aktuelle Datensicherheitslage zu veranschaulichen.

- b. Unternehmen sollten ausreichende Sicherheitsmaßnahmen ergreifen. Dazu zählt ein Notfallplan mit Präventionsmaßnahmen, um im Falle von Datenschutzpannen gut vorbereitet und schnell reagieren zu können.
- c. Unternehmen wird dringend geraten, die weitere Entwicklung der Gesetzgebung zu verfolgen und sich umfassend mit den geltenden Vorschriften auseinanderzusetzen, um Maßnahmen und Vertragsgestaltungen darauf abstellen zu können. Dies gilt besonders für Branchen unter spezieller Beobachtung, wie die Automobilindustrie, das Finanzwesen sowie die Gesundheits- und Pharmabranche.

Die weiteren Entwürfe und unterstützenden Ausführungsmaßnahmen werden 2022 noch mehr Klarheit für die grenzüberschreitenden Datentransferaktivitäten bringen. ■

EU-China CAI: Auswirkung auf die bilaterale M&A-Praxis

Das Investitionsabkommen zwischen der EU und China soll ein konstruktiver Baustein werden auf dem Weg zu mehr Gleichgewicht und Rechtssicherheit im Handeln zwischen den Wirtschaftspartnern. Doch aufgrund der politischen Spannungen ist eine Ratifizierung in der EU vorläufig ins Stocken geraten. Diese Entwicklung gilt es nun für die bilaterale M&A-Praxis einzuordnen. VON **DR. NILS KRAUSE** UND **DAN LI**

Die Beziehungen zwischen der EU und China haben in den letzten Monaten Höhen und Tiefen erlebt. Nach siebenjährigen Verhandlungen ist das Investitionsabkommen („Comprehensive Agreement on Invest-

ment“; CAI) Ende 2020 vereinbart worden. Dennoch wurde die weitere Arbeit am CAI nur fünf Monate später vom Europäischen Parlament eingestellt. Die Ratifizierung des CAIs in der EU ist nun in weite Ferne gerückt.

Trotz der politisch verfahrenen Situation nehmen Handel und Investitionen zwischen der EU und China aber ungebrochen weiter zu. Mit einem Handelsvolumen von 586 Mrd. EUR mit der EU im Jahr 2020 überholte China die USA auch ohne das Abkommen. China ist erstmals seit dem Bestehen der EU zu ihrem wichtigsten Handelspartner aufgestiegen. Umso wichtiger ist nun das Verständnis, was das neu geschaffene Investitionsabkommen für alle Beteiligten bedeuten würde, was auf dem Spiel steht und welche Risiken in der bilateralen M&A Praxis mit China aufgrund der politischen Entwicklung zu erwarten sind.

Verbesserter Marktzugang

Das CAI soll die bestehenden Asymmetrien zwischen der EU und China beim Marktzugang verringern. Die bisherigen strengen Joint-Venture-(JV-)Anforderungen Chinas werden in einer Vielzahl von Branchen angeglichen. Deutsche Unternehmen erhalten einen umfassenden Zugang beim verarbeitenden Gewerbe und im Automobilsektor, inkl. alternativ angetriebenen Fahrzeugen. Ebenfalls betroffen sind die Finanzdienstleistungen; hier hatte China bereits in der Vergangenheit schrittweise den Markt geöffnet. Zudem wurden

nun die JV-Anforderungen und Obergrenze für ausländische Beteiligungen für die Bereiche des Bankwesens, des Wertpapierhandels, der Versicherungen und Vermögensverwaltung abgeschafft. Auch die Investitionsbeschränkungen im Gesundheitswesen (private Krankenhäuser), bei Umweltdienstleistungen, R&D (biologische Ressourcen), Telekommunikations- und Clouddiensten, Geschäftsdienstleistungen sowie dem internationalen Seeverkehr wurden aufgehoben.

Vom erweiterten Marktzugang profitiert mehr als die Hälfte der bisherigen deutschen Investitionen in China, betreffen sie doch die Automobilindustrie und das verarbeitende Gewerbe, einschließlich der Produktion von Chemikalien, Telekommunikationsgeräten, Verkehrsmitteln und Gesundheitsgeräten. Nun könnten deutsche OEMs in diesen Branchen ihre Tochtergesellschaften zu 100% halten und den Gewinn abschöpfen, ohne diesen mit einem chinesischen Partner teilen zu müssen.

Das „Level Playing Field“

Neben dem ungleichen Marktzugang wurde in der Vergangenheit auch die Schieflage bei den Wettbewerbsbedingungen viel diskutiert. Hier initiiert das CAI ebenfalls Impulse in Richtung „Level Playing Field“. Dazu gehören unter anderem die Disziplinierung des Verhaltens von Staatsunternehmen, die Transparenz bei Subventionen sowie Regelungen zur Verhinderung von er-



ZU DEN PERSONEN

Dr. Nils Krause, LL.M. (Durham), ist Rechtsanwalt und leitet die deutsche Praxisgruppe Corporate/M&A der internationalen Sozietät DLA Piper. Zudem ist er Co-Head des China Desks von DLA Piper in Deutschland. Er berät In- und Outbound-Transaktionen mit China. Regelmäßig zählen chinesische Staatsunternehmen und Privatinvestoren zu seinen Mandanten.

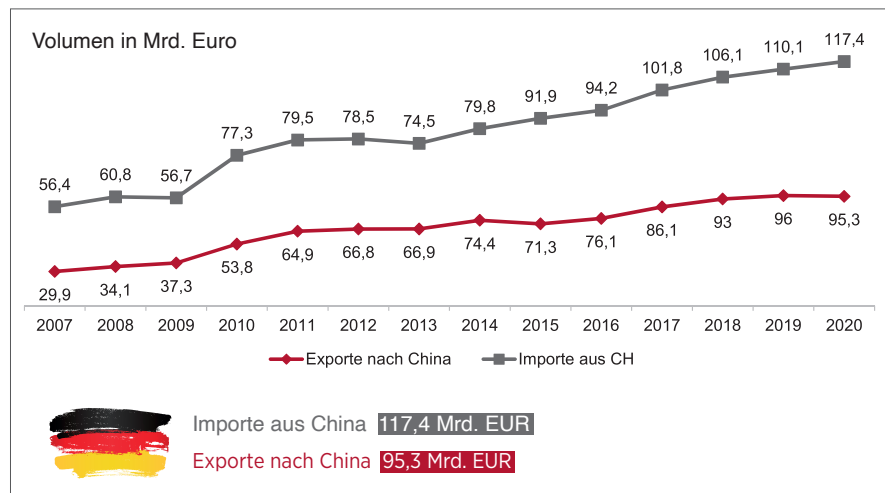
Dan Li, LL.M. (Mannheim), ist chinesische Anwältin und arbeitet im China Desk von DLA Piper. Sie berät regelmäßig zu grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen mit China. Neben Staatsunternehmen berät sie auch eine Reihe von privaten Unternehmen bei Akquisitionen.

www.dlapiper.com

zwungenem Technologietransfer. Verboten sind damit auch verschiedene Arten von Investitionsanforderungen, die einen Technologietransfer erzwingen, wie die Übertragung der Technologie an den Joint-Venture-Partner, Lokalisierungsauflagen für Forschungseinrichtungen oder Eingriffe in die Vertragsfreiheit bei der Lizenzierung der Technologie. Ebenfalls werden vertrauliche Geschäftsinformationen vor unbefugter Weitergabe durch Verwaltungsstellen verstärkt geschützt.

Im Weiteren verpflichten sich chinesische Staatsunternehmen, sich bei ihren Entscheidungen in Zukunft ausschließlich von wirtschaftlichen Kriterien leiten zu lassen. Beim Handeln mit Waren oder der Erbringung von Dienstleistungen sollen deutsche Unternehmen diskriminierungsfrei behandelt werden. Die der chinesischen Regierung auferlegten Transparenzanforderungen sollen zu mehr Planungssicherheit und damit höherer Rechtssicherheit führen. Hierzu zählt insbesondere der Austausch

Wert der deutschen Importe nach China und der Exporte aus China von 2007 bis 2020



Quelle: destatis, eigene Recherche

von Informationen, um das Verhalten eines bestimmten Staatsunternehmens zu beurteilen, Konsultationen in Bezug auf Subventionen und der Zugang von europäischen Unternehmen zu normgebenden Gremien.

Chancen für deutsche Unternehmen in China

Während chinesische Unternehmen in der Vergangenheit regelmäßig auf Einkaufstour in Deutschland gingen, tätigten deutsche Unternehmen in China →

Anzeige

Accelerate YOUR WAY to China

BRIDGEHEAD
GLOBAL



You are an European startup in the field of biotechnology, MedTec or digital health? You want to set sails for new markets? Then apply now for the EIT Health Bridgehead Global Program and get the help of excellent Catalysers.

BIO Clustermanagement NRW GmbH is a catalyser in the program and accelerates your entrance into the Chinese market.



BIO Clustermanagement GmbH

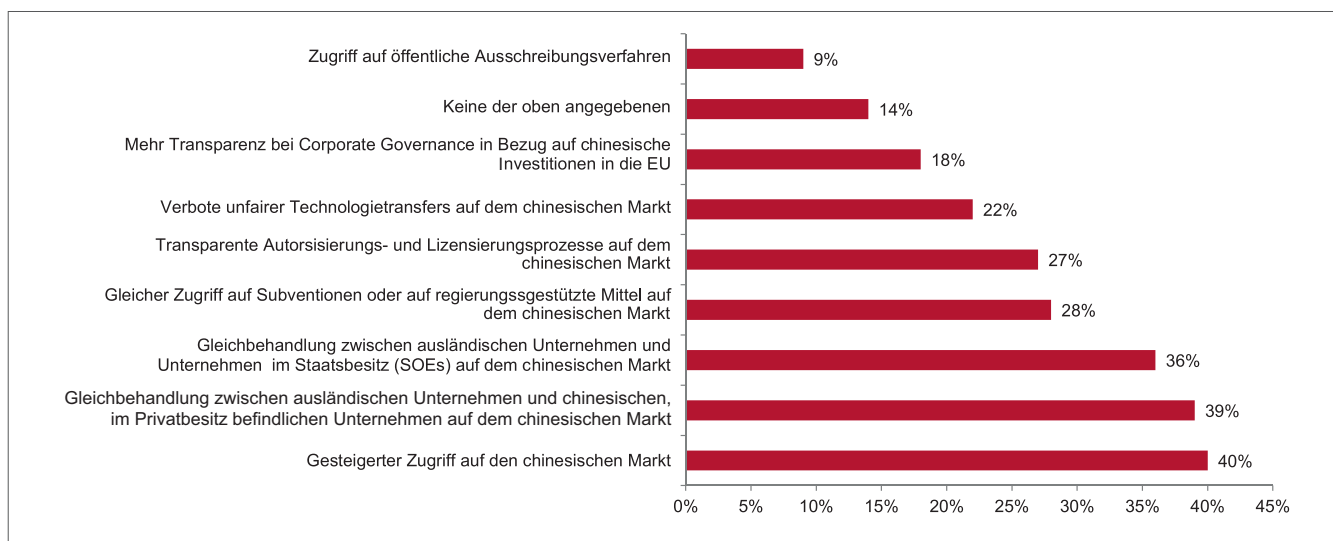
BIO
NRW
BIO Clustermanagement
NRW GmbH

www.bio.nrw.de
www.bioclustermanagement.de



Funded by the
European Union

Bitte wählen Sie die drei wichtigsten Auswirkungen des EU China Comprehensive Agreements (CAI)



n=344; Quelle: Deutsche Außenhandelskammer in China / KPMG Business Confidence Survey 2020/2021

hingegen in erster Linie Greenfield-Investitionen und weniger M&A-Transaktionen. Diese Ungleichheiten beim Investitionsverhalten zwischen Deutschland und China sollen durch das CAI stark verringert werden, indem der Joint-Venture-Zwang in vielen Wirtschaftssektoren abgeschafft und ausländische Übernahmen erlaubt werden.

Durch die verbesserten Wettbewerbsbedingungen bieten sich für deutsche Unternehmen neue und nachhaltige Wachstumschancen. Das große Marktpotenzial Chinas sowie die schnelle wirtschaftliche Erholung von den Folgen der Pandemie werden zu mehr Wachstum und einer damit verbundenen größeren Anzahl von Transaktion deutscher Investoren auf dem chinesischen Markt führen. Beispielsweise kündigte BASF Venture Capital, parallel zum laufenden Milliardenprojekt von BASF in Südchina neulich Investition in das junge Biotechnologieunternehmen Bota Biosciences Ltd aus Hangzhou an, um die industrielle Biotechnologie für saubere und effiziente Biofertigung zu entwickeln.

Gleichwohl muss die schrittweise Liberalisierung unter dem CAI im Kontext weiterer laufender Entwicklungen in China betrachtet werden. Die chinesische Regierung verstärkt zunehmend ihre Kontrolle in strategisch relevanten Sektoren wie z.B. Informationstechnologie, Internetinfrastruktur und

Internetdienstleistung, künstliche Intelligenz und kritische Anlagenherstellung, um technologische Autonomie zu gewährleisten. Die kürzlich eingeführten Regeln zur Prüfung ausländischer Investitionen sowie eine Vielzahl unterschiedlicher Gesetze und Maßnahmen zum Schutz der nationalen Sicherheit führen dazu, dass deutsche Unternehmen weiterhin mit nicht unerheblichen operativen Hürden zu kämpfen haben.

Auswirkung auf chinesische FDI in Deutschland

Im Gegensatz zu der umfassenden Marktöffnung in China gewährt das CAI chinesischen Investoren nur eine geringfügige zusätzliche Öffnung des EU-Markts im Bereich der klassischen und erneuerbaren Energien, da der Markt hier bereits vor dem CAI weitestgehend für chinesische Investoren geöffnet war. Nationale Investitionskontrollmaßnahmen bleiben hiervon allerdings unberührt.


So wurden erst kürzlich die Außenwirtschaftsverordnung und die deutsche Investitionsprüfung weiter verschärft. Zudem plant die EU alternative Maßnahmen zum Schutz des Wettbewerbs in der EU, die weitreichende Auswirkungen auf chinesische Investitionen haben dürften. Dazu zählen zum Beispiel das Gesetz bezüglich ungerechtfertigter staatlicher Subven-

tionen bei Investitionen oder Vergaben öffentlicher Aufträge oder ein europäisches Lieferkettengesetz, das alle im EU-Binnenmarkt tätigen Unternehmen zur Sorgfaltspflicht auf Menschenrechte und Umweltstandards für ihre Lieferketten verpflichten soll.

In dieser Hinsicht stellt das CAI nur einen Teil der strategischen Lösung im Systemwettbewerb mit China dar. Eine Kehrtwende am seit einiger Zeit rückläufigen deutsch-chinesischen Transaktionsmarkt ist angesichts der regulatorischen Unsicherheiten im gesamten Kontext in absehbarer Zeit nicht zu erwarten.

FAZIT

Das CAI fördert die Herstellung eines Level Playing Field zwischen EU und China und eröffnet neue Möglichkeiten für Investitionen in beiden Richtungen. Auch wenn das Abkommen nicht perfekt ist, könnte ein Nichtzustandekommen des Abkommens zu weiteren negativen Signalen gegenüber chinesischen FDI in Europa führen. Bereits jetzt sind die Beziehungen zwischen der EU und China vom globalen Wettbewerbsauseinandersetzungen zwischen den USA und China überschattet. Diese Konflikte dürfen nicht dazu führen, dass wir in Europa vergessen, unsere eigene Politik gegenüber China zu formulieren. Das CAI spielt daher eine große Rolle für weitere Investitionen. ■



Should digital transformation be on your agenda, or running it?

Driven by humans, powered by technology, business transformation for a better working world.

ey.com #BetterQuestions



The better the question. The better the answer.
The better the world works.



EY

Building a better
working world

„Wir rechnen mit jährlich etwa 40 Übernahmen deutscher Firmen“

Als Investmentbank unterstützt Lincoln Unternehmenseigentümer international bei strukturierten Verkaufsprozessen und spricht auch potenzielle Käufer in China an – von privaten Firmen oder börsennotierten Gesellschaften bis hin zu Staatsunternehmen. In den letzten Jahren ist allerdings die Nachfrage danach zurückgegangen. INTERVIEW: **GEORG VON STEIN**

Investment Plattform China/Deutschland: Zuletzt haben Firmenübernahmen mit chinesischer Beteiligung nachgelassen. Wie sehr sind chinesische Käufer noch auf dem deutschen M&A-Markt?

Drill: Wir erwarten, dass M&A-Deals zwischen deutschen und chinesischen Parteien wieder spürbar zunehmen. Konkret rechnen wir nachhaltig mit jährlich etwa 40 Übernahmen deutscher Firmen durch Chinesen. Die chinesische Regierung hat in den letzten Jahren den Kapitalexport reguliert und stark darauf geachtet, dass viel im eigenen Land investiert wird, um die abflauende Inlandskonjunktur zu stützen und dem längerfristigen Ziel einer

Übernahme deutscher Firmen durch Chinesen

Beispiele der letzten Jahre



Beispiele in 2021



Quelle: Eigene Darstellung

Deutsche Konzerne mit Zukäufen in China im laufenden Jahr 2021



Quelle: Eigene Darstellung



ZUR PERSON

Dr. Michael Drill (56) ist seit über 15 Jahren Deutschland-Chef der globalen Investmentbank Lincoln International. In seinem dreißig-jährigen Berufsleben als Investmentbanker hat er als Berater über 90 mittlerweile abgeschlossene M&A-Transaktionen begleitet.

www.lincolnternational.com

autarken Volkswirtschaft näherzukommen. Schließlich wuchs die Volkswirtschaft 2018 und 2019 auch wegen des Handelsstreits mit den USA so langsam wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Seit Herbst hat sich das Konjunktursentiment in China allerdings erstaunlich schnell von der Corona-Krise erholt. Für 2021 wird ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 8% erwartet. Dieser starke Anstieg – zusammen mit der Dual-Circulation-Strategie der Volksrepublik – wird die Bereitschaft der Politik und Großunternehmen für Akquisitionen von europäischen Unternehmen mit besonderen Technologien und Know-how deutlich stärken.

Wird es andererseits zum Auskauf der deutschen Wirtschaft durch chinesische Staatskonzerne kommen?

Nein. In den letzten zehn Jahren haben Chinesen insgesamt etwa 10 Mrd. EUR für Firmenkäufe und Direktinvestitionen in Deutschland ausgegeben – demgegenüber haben deutsche Konzerne im gleichen Zeitraum etwa neun Mal so viel in China investiert, insbesondere für Greenfield-Fabriken und Joint Ventures.

Stehen deutsche Unternehmen in China aktuell höher im Kurs als Firmen aus dem europäischen Ausland?

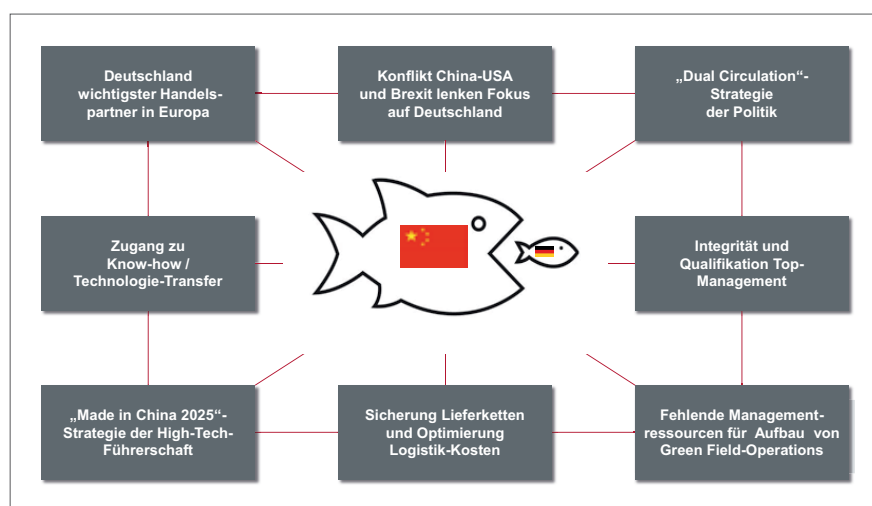
Ja. Wir beobachten weiterhin starkes Interesse gerade an Industrieunternehmen. Die Übernahmen des Roboterherstellers KUKA oder des Spezialmaschinenbauers KraussMaffei sind bestimmt nur der Anfang gewesen. Ich selbst habe vor zweieinhalb Jahren beim Verkauf des sächsischen Flugzeugbauzulieferers COTESA an den chinesischen AT&M-Konzern beraten, eine Transaktion, bei der die Technologie und das einzigartige Know-how bei der Herstellung von hochwertigen Faserverbundbauteilen im Vordergrund standen.

Aber will die Bundesregierung solche Übernahmen mit der jüngsten Verschärfung der Außenwirtschaftsverordnung nicht eher verhindern?

Die Politik befürchtet, dass mithilfe staatlich gelenkter Investitionsprogramme wie „Made in China 2025“ der wirtschaftliche Aufstieg Chinas vorangetrieben wird und Interessen der Bundesrepublik zuwiderlaufen. So überraschte es nicht, dass im Dezember 2020 der Erwerb des Kommunikationstechnologieunternehmens IMST durch den staatlichen chinesischen Rüstungskonzern China Aerospace and Industry Group vom BMWi untersagt wurde. Auch 2018 hatte die Politik von ihrem Vetorecht Gebrauch gemacht, konkret bei der Übernahme der Leifeld Metal Spinning durch einen chinesischen Investor.

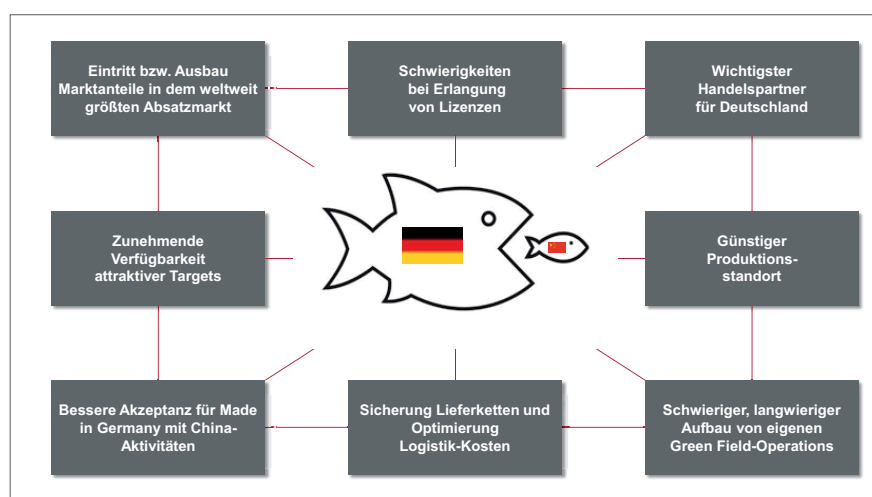
In welchen Fällen erwarten Sie Transaktionsprobleme im Zusammenhang mit der Außenwirtschaftsverordnung?

Rückkehrendes Interesse von Chinesen an deutschen Firmen?



Quelle: Eigene Darstellung

Steigendes Interesse deutscher Firmen für chinesische Targets?



Quelle: Eigene Darstellung

Wenn Zielunternehmen im Bereich wirklich kritischer Technologien agieren, eine wichtige Rolle für die Versorgungssicherheit der Bundeswehr einnehmen oder einen entscheidenden Beitrag zur Aufrechterhaltung der

inneren Sicherheit unseres Landes leisten, ist eine erforderliche Genehmigung durch das BMWi in Gefahr. In der Praxis dürfte dies aber nur wenige Deals betreffen.

redaktion@investmentplattformchina.de

„In China sind VC- und PE-Geschäft mehr miteinander verwoben“

Welche Eigenarten und Unterschiede der Beteiligungssektor in China im Vergleich zum deutschen oder amerikanischen Sektor aufweist, erläutert Dr. Ernst Ludes, Head of Europe bei der Investment Bank CVCapital. Dabei zeigt er auch auf, in welchen Bereichen sich Investoren noch besser aufstellen können. INTERVIEW: **GEORG VON STEIN**

Investment Plattform China/Deutschland: Was unterscheidet den chinesischen Beteiligungssektor von unserem?

Dr. Ludes: Der chinesische Beteiligungssektor unterscheidet sich von unserem oder dem amerikanischen darin, dass sich in China das Venture-Capital-(VC-) und das Private-Equity-(PE-)Geschäft viel mehr verwoben. In China gibt es vor allem Wachstumsinvestoren, während in Deutschland der Großteil der Investoren Buy-out-Investoren sind, die Mehrheiten erwerben wollen. In China können auch Private-Equity-Investoren durchaus in frühphasigen

Series-C- oder -D-Situationen investieren. Bei uns liegt bei Investments in Wachstumsunternehmen der klare Fokus auf Profitabilität, während in China die meisten Wachstumsunternehmen auf Jahre hinaus keinen Profit erwirtschaften. Es wird mehr auf Umsatzwachstum gezielt als auf Ertragswachstum. Man will Marktanteile gewinnen und pflegt die Philosophie, dass die Profitabilität sich hinterher einstellen wird. Bestes Beispiel ist Meituan, das hinter Tencent und Alibaba drittgrößte Internetunternehmen Chinas. Meituan plant eine Kapitalaufnahme in Hongkong von bis zu 4,5 Mrd. USD, macht aber derzeit noch Verluste.

Wie unterscheiden sich die Beteiligungsunternehmen zwischen China und Deutschland in ihrer inneren Struktur?

Zunächst bestehen – auf den gesamten Sektor in China bezogen – große Unterschiede in der Qualität und in den Marken. Es gibt zahlreiche große, professionelle Brands wie Sequoia Capital China oder Hillhouse Capital, aber auch viele kleinere Beteiligungsunternehmen, die noch nicht so bekannt sind. So gibt es auch Beteiligungsfirmen, in denen die Entscheidungsstrukturen zumindest aus europäischer Sicht unklar sind. Unterschiede bestehen auch in den Entscheidungsprozessen. In Europa sind sie standardisiert; in China gibt es das auch, aber häufig hat der Chairman das letzte Wort und kann vieles noch umschmeißen. Während es bei uns tendenziell eher zu Gremienentscheidungen kommt, kommt es in China

häufiger zu einer Ein-Mann-Entscheidung, was ggf. die Verlässlichkeit reduzieren kann.

Was sind für die chinesischen Investoren die Gründe, um in Deutschland oder der EU zu investieren?

Aktuell besteht auf der chinesischen Seite noch Interesse, bei uns zu investieren – und das, obwohl der Wechsel zu Biden die politische Landschaft aus Sicht Chinas weder zu den USA noch zu Europa verbessert hat. Einige chinesische Investments werden nach wie vor behindert. So wurden beispielsweise in Italien chinesische Investments abgelehnt, etwa des Automobilherstellers FAW, der den italienischen Lastwagenhersteller IVECO kaufen wollte. Dieses Geschäft ist letztlich von der Regierung blockiert worden. Ich frage mich dabei, warum IVECO strategisch für Italiens Sicherheit so wichtig sein soll. Auf der anderen Seite würde die Transaktion für IVECO große Opportunitäten in China eröffnen, weshalb die Shareholder von IVECO, CNH Industrial, auch dankbar wären, würde die Transaktion zustande kommen.

Wie präsent sind die chinesischen Investoren mit Organisationen vor Ort in Deutschland?

Mich überrascht, dass nur wenige chinesische Private-Equity-Häuser mit Büros in Europa präsent sind. Schließlich macht es beim Deal Sourcing einen großen Unterschied, wenn Mitarbeiter nur in China vor Ort in einer ganz anderen Zeitzone sitzen und kaum Möglichkeiten für den Aufbau eines intensiven persönlichen Netzwerks haben. Gleich-



ZUR PERSON

Dr. Ernst Ludes ist Head of Europe der privaten chinesischen Investmentbank CVCapital. Zuvor war er Partner bei dem internationalen Private-Equity-Investor EQT und arbeitete bei Alchemy Partners sowie der M&A- und Corporate-Finance-Beratung Drueker & Co. Seine Karriere startete er bei McKinsey. 2010 gründete Dr. Ludes das Beratungshaus Turning Point Investments zur Beratung von Unternehmen in Sondersituationen.

www.cvcapital.com

zeitig kommt es mir so vor, als reagiere die Mehrheit der chinesischen Finanzinvestoren opportunistisch auf ihnen unterbreitete Investitionsangebote. Sie analysieren den Markt in Europa weniger proaktiv und systematisch, um bereits heute zu wissen, welche Assets in den nächsten 18 Monaten in Europa auf den Markt kommen werden. Deswegen sehen wir sie oft als Käufer von Assets, die für europäische PEs weniger attraktiv sind. Nehmen wir die von der chinesischen Hillhouse Capital erworbene Consumer-Appliance-Sparte von Philips. Sie ist eine großartige Brand, aber eher nicht ein Geschäft, das durch hohe Margen oder besondere Wachstumsaussichten in Europa hervorsteht. Genau das aber suchen westliche PE-Firmen. Gleichzeitig bringt der Gang nach China in den größten Markt der Welt für die Consumer-Appliance-Sparte von Philips neue Wachstumsimpulse, weshalb die Akquisition für einen chinesischen Investor Sinn ergibt. Wenn die chinesischen Investoren aber

nun bei uns an die Assets kommen wollen, die – weil sie profitabel aus sich heraus wachsen – auch für europäische PE-Firmen interessant sind, müssten sie sich wahrscheinlich hier vor Ort besser und stärker aufstellen.

Welche Probleme sollten chinesische Investoren dabei besonders beachten?

Verlässlichkeit ist ein wichtiges Thema, insbesondere auch in der internen Abstimmung. Ich habe eine große Verlässlichkeit bei chinesischen Fonds gesehen, aber auch Situationen erlebt, wo der bereits ausgehandelte Deal noch mal ins chinesische Investment Committee ging und dann ein anderer Investmentvorschlag als der ausgehandelte vorgelegt wurde. So ein Verhalten ist problematisch, denn es spricht sich herum. Jeder gute Investor achtet auf ein verlässliches Erscheinungsbild und eine klar definierte Corporate Governance. Diese Themen sind auch für das Management des Zielunternehmens wichtig, das sich fragt, an wen berichte

ich, welche Freiheitsgrade habe ich, wie werden sich die Board Meetings gestalten etc. Stimmen diese Themen nicht, kann das Management opponieren. Und ein Unternehmen gegen das Management zu kaufen ist häufig unmöglich.

Wie sehr sollten chinesische Beteiligungsunternehmen auf deutsche Mitarbeiter an Bord setzen?

Es bedarf eines multikulturellen Ansatzes. Für einen Deal hier ist es besser, wenn der chinesische Fonds verantwortliche lokale Manager einsetzt und der Prozess nicht rein von China aus getrieben wird. Bekommen die chinesischen PE-Firmen diese Themen in den Griff, werden sie im Vergleich zu den europäischen PE- und VC-Gesellschaften einen deutlichen Mehrwert anbieten, denn schließlich besitzen die chinesischen PE-Firmen den besseren Zugang zum chinesischen Markt und dessen Wachstumschancen. ■

redaktion@investmentplattformchina.de

— Anzeige —

Rödl & Partner

OPTIMALER LANDGANG

Stechen Sie mit uns in See, denn auch in schwierigen Gewässern behalten wir einen kühlen Kopf, navigieren Sie durch den Sturm und erarbeiten individuelle Lösungen für Ihren Markteintritt oder Ihr Engagement in China.

Mit eigenen Niederlassungen in Beijing, Guangzhou, Shanghai und Taicang sowie in Hongkong (SAR) beraten wir Unternehmen aus den verschiedensten Branchen.

Stay up to date



Rödl & Partner China auf LinkedIn



www.roedl.de/china

Neueste Entwicklungen der Investitionskontrolle in Deutschland

2021 wurden wichtige Neuerungen zur Investitionskontrolle verabschiedet. Im Ergebnis wurde der Maßstab für die Prüfung von Investitionen verschärft und der Anwendungsbereich auf 16 weitere Schlüsseltechnologien erweitert. Gleichzeitig hat der Gesetzgeber das deutsche Außenwirtschaftsrecht an die Vorgaben des europarechtlichen Rahmens zur Investitionskontrolle angepasst. Unverändert verbleiben die Prüfung und ggf. Untersagung ausländischer Übernahmen weiterhin allein in der Verantwortung der einzelnen Mitgliedsstaaten. Der folgende Beitrag erörtert die Auswirkungen der aktuellen Entwicklungen auf M&A-Transaktionen und gibt Handlungsempfehlungen. VON **THOMAS WEIDLICH** UND

DR. YUAN SHEN



ZU DEN PERSONEN

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull) ist seit 1996 für die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft tätig. Zwischen 2000 und 2005 leitete er das Büro in Singapur. Seit 2005 verantwortet er als Partner die Rechtsberatung im Asien-Pazifik-Raum mit Schwerpunkt auf China und Indien. Er ist ausgewiesener Experte bei grenzüberschreitenden Unternehmenskäufen, JVs, Börsengängen und Restrukturierungen.

Dr. SHEN Yuan, LL.M. (CUPL/Köln) ist seit 2010 im Kölner Büro tätig. Als in China zugelassene Anwältin berät sie deutsche und europäische Mandanten bei Unternehmensgründungen, JVs sowie Arbeitsrecht in China und betreut chinesische Unternehmen bei Investitionen in Europa (M&A, Arbeitsrecht, Greenfield Investment).

www.luther-lawfirm.com

Am 27. April 2021 hat die damalige Bundesregierung die 17. Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung verabschiedet. Vier Tage später, am 1. Mai 2021, ist sie dann bereits in Kraft getreten. Mit dieser vierten Änderung im Außenwirtschaftsrecht wird die Meldepflicht für ausländische Beteiligungen an inländischen Unternehmen nochmals erheblich erweitert. Ob damit ein Schlusspunkt unter die grundlegende Reform des AWG und der deutschen Investitionskontrolle gesetzt ist, bleibt angesichts der Ankündigungen der neuen Ampelkoalition zum kritischeren Umgang mit China abzuwarten.

Überblick

An der grundsätzlichen Unterteilung zwischen sektorübergreifender (§§ 55 ff. AWV) und sektorspezifischer (§§ 60 ff. AWV) Prüfung hat sich nichts geändert. Das allgemeine sektorübergreifende Verfahren richtet sich weiterhin an Investoren aus dem Nicht-EU-Ausland in allen Branchen, während die sektorspezifische Investitionskontrolle alle ausländischen Erwerber betrifft und bei Akquisitionen in der Verteidigungsindustrie und besonders sicherheitssensiblen Bereichen zur Anwendung kommt. Bereits bei den letzten Änderungsrunden wurde

die Aufgreifschwelle teilweise von 25% auf 10% der Stimmrechte für besonders kritische Sektoren abgesenkt, mit der jüngsten Novelle kommen nun weitere Schwellenwerte hinzu. Das BMWi (unter der neuen Bundesregierung seit 10. Dezember 2021: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz) prüft nun relevante Erwerbsvorgänge auf Bedenken hinsichtlich der öffentlichen Sicherheit und Ordnung. Bis zur Freigabe durch das BMWi unterliegen meldepflichtige Erwerbsvorgänge einem Vollzugsverbot. Verbote wurden bislang nur vereinzelt ausgesprochen – die Zahl der Prüfverfahren hat sich von 78 im Jahr 2018 auf 159 im Jahr 2020 aber verdoppelt. Im laufenden Jahr sind bereits in den ersten vier Monaten 142 Fälle beim BMWi registriert. Ein erheblicher Anteil betrifft Anmeldungen chinesischer Investoren.

Zwei Transaktionen wurden laut öffentlich zugänglichen Informationen im Jahr 2020 vom BMWi untersagt bzw. sind an sicherheitsrechtlichen Bedenken gescheitert. Außerdem hatte das BMWi im Juli 2020 den Erwerb der deutschen Zielgesellschaft PPM Pure Metals GmbH untersagt, Ende 2020 wohl aufgrund der besonderen Situation der in Insolvenz geratenen Zielgesellschaft doch freigegeben.

Ablehnungen von Transaktionen durch das BMWi in 2020

Datum	Investor	Zielgesellschaft	Sektor	Beschreibung
Oktober 2020	Zhejiang Shuanghuan Driveline Co., Ltd.	Schmiedetechnik Plettenberg GmbH & Co.KG und Werkzeugtechnik Plettenberg GmbH & Co.KG	Automobil	Der Investor hat laut eigenen Angaben den Erwerb aufgegeben, nachdem es nicht gelungen war, innerhalb des vereinbarten Vollzugsdatums mit dem BMWi eine Einigung über einige im Rahmen der Investitionsprüfung erforderlichen Bedingungen zu erzielen.
Dezember 2020	Addsino (Tochter der China Aerospace Science and Industry Corporation)	IMST GmbH	Satellit, Kommunikation, Radar	Das BMWi hat die Transaktion untersagt. Laut BMWi könne der Erwerb die technologische Souveränität Deutschlands gefährden, da IMST ein wichtiger Anbieter von Satellitenkommunikation, Radar- und Funktechnik (insbesondere 5G-Technologie) ist.
Dezember 2020	VITAL Materials Co., Ltd.	PPM Pure Metals GmbH	Metallurgie	Das BMWi hat den Erwerb zunächst blockiert, da die Zielgesellschaft das deutsche Militär beliefert. Im Dezember 2020 wurde die Übernahme schließlich doch abgeschlossen.

Quelle: MERICS and Rhodium Group, eigene Recherche

Meldepflicht für Schlüsseltechnologien

Die in der Praxis wohl gravierendste Neuerung ist die Aufnahme 16 neuer Industriesektoren in § 55a AWV, um die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft zu sichern. Wie bei der EU und anderen Mitgliedstaaten stehen Technologieunternehmen im Fokus, die vor allem vor dem Zugriff aus China geschützt werden sollen. Man hat zusätzliche Fallgruppen von meldepflichtigen Tätigkeiten der

Zielgesellschaft nach den Vorschriften zur sektorübergreifenden Prüfung eingeführt (vgl. § 4 Abs. 1 Nr. 4, § 5 Abs. 2 AWG und §§ 55 bis 59 AWV); die Zahl der Fallgruppen, die den verschärften Regelungen unterliegen, steigt von elf auf 27. Die neuen Fallgruppen entsprechen im Wesentlichen den in der EU-Screening-Verordnung (EU) 2019/452 enthaltenen Sektoren und betreffen Zukunfts- und Schlüsseltechnologien wie künstliche Intelligenz, autonomes

Fahren, Luft- und Raumfahrt, Robotik, Halbleiter, Quanten- und Nukleartechnologie oder Cybersicherheit.

Bereits im vergangenen Jahr hatte die damalige Bundesregierung als Reaktion auf die Pandemie Bereiche im Gesundheitssektor wie etwa Hersteller von Impfstoffen, Medikamenten oder Schutzausrüstung als besonders schützenswert festgelegt (Nr. 8 bis 11), die neuen Schlüsseltechnologien finden sich ab Nr. 12. Für Zielgesell- →

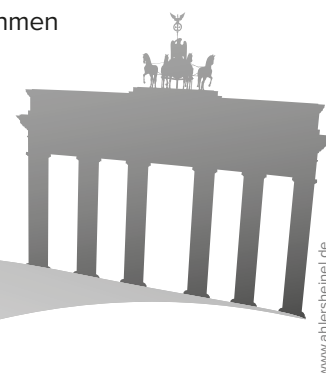
Anzeige

Mit M&A Brücken nach Europa bauen

Livingstone ist eine führende internationale M&A-Beratungsgesellschaft, die auf die Beratung von Unternehmenskäufen und -verkäufen sowie Private Equity-Transaktionen in der Größenordnung bis 250 Mio. Euro spezialisiert ist. Unser Fokus liegt hierbei auf den Sektoren Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Konsumgüter, Industrie sowie Media & Technology. Neben unseren Niederlassungen in Europa und Nordamerika verfügen wir über Büros in Peking und Hong Kong.

Von unseren Standorten in Deutschland aus begleiten wir chinesische Staatskonzerne, Privatunternehmen und Finanzinvestoren bei Investitionen in europäische Unternehmen. Unsere Mandanten profitieren von unserer langjährigen Erfahrung als passionierte M&A-Berater und erhalten maßgeschneiderte Lösungen sowie exzellenten Service während des gesamten M&A-Prozesses.

We don't just get deals done, we get **deals done right**.



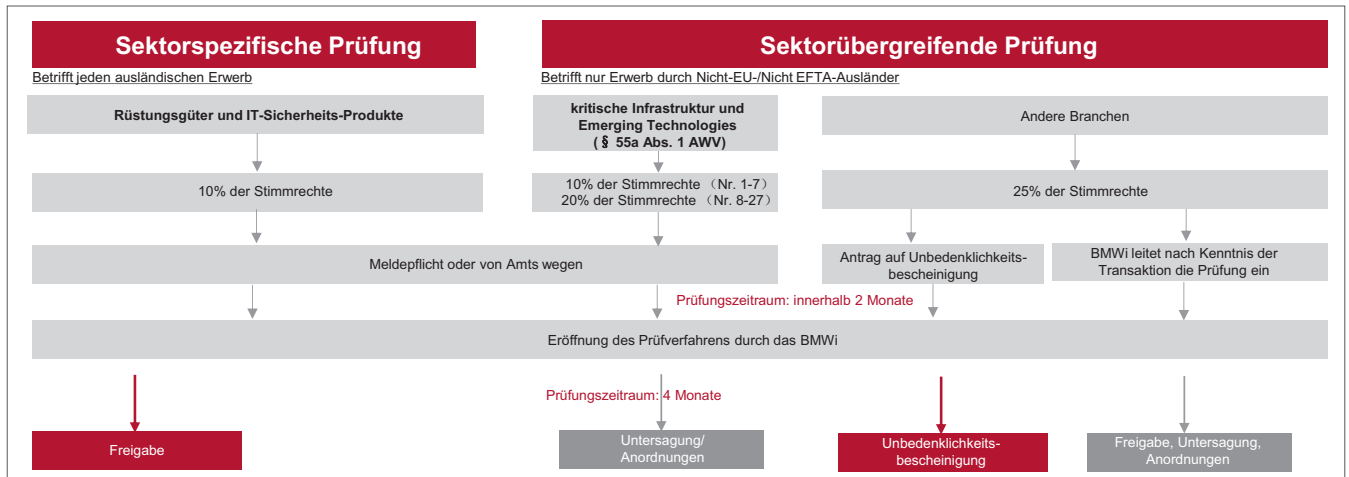
www.ahlersheinel.de


www.livingstone.de

Livingstone

Beijing Chicago Düsseldorf
Hamburg London Los Angeles Madrid Stockholm

Investitionsprüfung in Deutschland



* Der 4-monatige Prüfungszeitraum beginnt nach Erhalt der vollständigen Informationen. Er kann in besonders komplizierten Fällen um 3 Monate und bei nationalen Verteidigungsinteressen um 1 Monat verlängert werden. Quelle: Eigene Darstellung (Luther) in Anlehnung an BMWi

schaften, die von den Fallgruppen der Nr. 8 bis Nr. 27 erfasst werden (also insbesondere der Gesundheitssektor und andere Zukunftstechnologien), liegt der Schwellenwert für Stimmrechte, ab dem eine Meldepflicht ausgelöst wird, bei 20%. Für Zielgesellschaften, die von den Fallgruppen der Nr. 1 bis Nr. 7 erfasst werden und bisher schon als sensitiv klassifiziert wurden (insbesondere kritische Infrastrukturen), bleibt der Schwellenwert bei 10%.

Erweiterung der sektorspezifischen Prüfung

Zugleich wurde die sektorspezifische Prüfung (§ 4 Abs. 1 Nr. 1 und § 5 Abs. 3 AWG sowie §§ 60 bis 62 AWV) auf Unternehmen erweitert, die in der engeren Wertschöpfungskette der Ausfuhrliste der BAFA tätig sind. Erfasst sind nun auch Investitionen in Unternehmen, die Rüstungsgüter entwickeln, herstellen, modifizieren oder die tatsächliche Gewalt über sie innehaben. Hier sind sämtliche Rüstungsgüter im Sinne des Teils I Abschnitt A der Ausfuhrliste relevant – zuvor waren lediglich fünf der insgesamt 22 Listenpositionen erfasst. Dabei sollen bereits Kenntnisse oder der sonstige Zugang zu der zugrunde

liegenden Technologie ausreichen. Daneben wurden weitere Bereiche der IT-Sicherheit und Kryptotechnologie in den Prüfungskatalog einbezogen.

Unbedenklichkeitsbescheinigung und informelle Voranfrage

Bereits vor dem Erwerb kann der ausländische Investor im sektorübergreifenden Verfahren eine rechtsverbindliche Unbedenklichkeitsbescheinigung beim BMWi beantragen (§ 58 Abs. 1 Satz 1 AWV). Wegen des neuen § 58 Abs. 3 AWV gilt dieses aber nicht mehr für meldepflichtige Erwerbsvorgänge. Meldepflicht und Antrag auf Unbedenklichkeitsbescheinigung schließen sich jetzt also aus. Informelle Voranfragen bleiben aber weiterhin möglich.

Vereinheitlichung von Fristen

Das BMWi soll künftig zwischen den Prüfungsverfahren wechseln können. Daher hat man im neuen § 58a AWV die Fristen der sektorspezifischen und der sektorübergreifenden Prüfung angepasst, vgl. § 61 AWV n.F. Ein nach Meldung einer Transaktion eingeleitetes Vorverfahren endet entweder durch Freigabe oder Freigabefiktion, wobei dies nach § 14a AWG in beiden Verfah-

ren grundsätzlich dann eintritt, wenn das Ministerium nicht innerhalb von zwei Monaten nach Kenntnis das Prüfverfahren einleitet oder sonst innerhalb von vier Monaten entscheidet.

Auswirkungen auf die Transaktionspraxis

Durch die 17. AWV-Novelle sind die Anforderungen an die rechtliche Bewertung der Meldepflichten und Genehmigungschancen deutlich gestiegen, was sich auf den Zeitplan vieler Transaktionen auswirken wird. Mit dem Fokus auf Zukunftstechnologien kommen nun auch stärker Venture-Capital-Beteiligungen mit dem AWG und der AWV in Berührung. Auch steht noch der Praxistest der Anwendung durch das BMWi aus. Bereits jetzt befinden sich deutlich mehr Unternehmen im Radius der Investitionsprüfung. Es steht zu erwarten, dass die meldepflichtigen Übernahmen weiter stark ansteigen werden. Alle im Transaktionsprozess beteiligten Parteien sind gut beraten, sich frühzeitig mit den Vorgaben der Investitionskontrolle zu befassen und ggf. im Vorfeld auf das BMWi zuzugehen – umso mehr, als bei Verstößen teils drakonische Sanktionen bis hin zu Haftstrafen drohen. ■

Lincoln International ist ein global aufgestelltes M&A-Beratungshaus für mittelgroße Transaktionen. Im Geschäftsjahr 2021 haben wir weltweit mit über 700 Investmentbankern bei 385 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen beraten. In Deutschland ist Lincoln International seit Jahren der führende Berater für Unternehmensverkäufe nach Anzahl Transaktionen. Etwa 75% unserer M&A Deals sind cross-border.

MERGERS & ACQUISITIONS
CAPITAL ADVISORY
PRIVATE FUNDS ADVISORY
JOINT VENTURES & PARTNERSHIPS
VALUATIONS & OPINIONS

Ausgewählte M&A Transaktionen 2021

<p>Deutsche Post DHL Group</p> <p>has sold</p> <p>GREENPLAN The best Way</p> <p>to</p> <p>a group of investors</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>Private shareholders sold a majority stake in</p> <p>ICE AESTHETIC 360° BodyForming</p> <p>to</p> <p></p> <p>WESTLAKE PARTNERS</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>ICIGIS MANAGEMENT the business builders</p> <p>has sold</p> <p>SF TOOLING GROUP</p> <p>to</p> <p></p> <p>storskogen</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>Private shareholders have sold</p> <p>Mürdter</p> <p>to</p> <p>XANDOR AUTOMOTIVE</p> <p>a portfolio company of</p> <p>Quantum CAPITAL PARTNERS LLP</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>Private shareholders have sold</p> <p>telexiom</p> <p>to</p> <p>QUALITEST</p> <p>a portfolio company of</p> <p></p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>A group of private shareholders has sold</p> <p></p> <p>babyartikel</p> <p>to</p> <p>EURET 100% owned by Euronext</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>
<p>BENTELER</p> <p>has sold its aluminum extrusion businesses in Denmark and France to</p> <p>FIDELIUM PARTNERS</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>ROYAL SANDERS PRIVATE EQUITY PARTNERS</p> <p>a portfolio company of</p> <p>has acquired</p> <p></p> <p>from</p> <p>WURTH GROUP Bucher Beteiligungs GmbH</p> <p>Buy-Side</p> <p></p>	<p>Private shareholders led by QUANTUM CAPITAL BETEILIGUNGEN</p> <p>have sold</p> <p>vinylit FACADESYSTEMS</p> <p>to</p> <p>VEKA</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>LIVEO RESEARCH</p> <p>a portfolio company of LINDSAY GOLDBERG</p> <p>has sold</p> <p>LIVEO RESEARCH CARDS SOLUTIONS</p> <p>to</p> <p>DUBAG</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>elaxis</p> <p>a subsidiary of</p> <p>SMS group</p> <p>has sold</p> <p>HEKUMA</p> <p>to</p> <p>DÜRR</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>MM</p> <p>has sold its Baiersbronn Frischfaser Karton GmbH and Mayr-Melnhof Eerbeek B.V. virgin fiber cartonboard mills to</p> <p>OAKTREE</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>
<p>Management and investors</p> <p>ELRON arvato BERTELSMANN</p> <p>have sold</p> <p></p> <p>to</p> <p>PingIdentity</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>A private shareholder</p> <p>has sold</p> <p>SEEPEX.</p> <p>to</p> <p>IR Ingersoll Rand</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>Founders</p> <p>have sold a majority stake in</p> <p></p> <p>kinderzimmer</p> <p>to</p> <p>HANIEL</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>Founders and institutional shareholders</p> <p>have sold</p> <p>BOM Eneco ICT+ SET</p> <p>have sold</p> <p>GreenFlex Solar Energy</p> <p>to</p> <p>DKV</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>Founders and institutional shareholders</p> <p>have sold</p> <p></p> <p>company bike</p> <p>to</p> <p>DEUTSCHE PRIVATE EQUITY</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>BERLAC GROUP</p> <p>has sold</p> <p>CETELON</p> <p>to</p> <p>PPG</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>
<p>Zimmermann</p> <p>has been sold to</p> <p>Stackpole International</p> <p>a subsidiary of</p> <p>JOHNSON ELECTRIC</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>CHEQUERS CAPITAL</p> <p>has sold</p> <p>Wärner Medizinprodukte Holding GmbH</p> <p>to</p> <p>DCC</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>H&T PRESSPART</p> <p>has acquired</p> <p>novelex technologies to printing inks</p> <p>from</p> <p>LIBERTA PARTNERS</p> <p>Buy-Side</p> <p></p>	<p>Dr. Jan Markus Plathner insolvency administrator of</p> <p>Veritas</p> <p>has sold</p> <p>Poppe</p> <p>and Veritas' liquid silicone rubber business to</p> <p></p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>TE technology</p> <p>has sold</p> <p>AXICOM</p> <p>to</p> <p>RCP</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>	<p>KÖRBER</p> <p>has sold</p> <p>SENSITEC Sensitec Technologies</p> <p>to</p> <p>SINOMAGS 希磁科技</p> <p>Sell-Side</p> <p></p>

„Transaktionen dürften wieder zum normalen Niveau zurückkehren“

Der deutliche Rückgang der chinesischen Investitionen in Deutschland in den letzten beiden Jahren wirft die Frage auf: Stellt der Rückgang nur eine Corona bedingte Delle dar oder ist er Ausdruck eines längerfristigen Trends? Zumindest waren Deutschland, Frankreich und Großbritannien die wichtigsten Zielländer für chinesische Direktinvestitionen in Europa. Aber werden die chinesischen Beteiligungen bereits im kommenden Jahr wieder ansteigen? Einschätzungen und Einblicke aus der Geschäftspraxis mit den chinesischen Investoren gibt Boashan Bao, Partner in der M&A-Beratungsorganisation Livingstone. INTERVIEW: **GEORG VON STEIN**

Investment Plattform China/Deutschland: Wie sehen Sie die Situation für die nach Deutschland und Europa gerichteten chinesischen Investitionen und M&A für 2022 und darüber hinaus?

Bao: Nach der langen Boomphase chinesischer M&A in Europa bis zum Jahre 2017 und dem Sinken der Transaktionen danach – insbesondere 2020 – dürften die Transaktionen anno 2022 langsam wieder zum normalen Niveau zurückkehren, sofern sich die Corona-Lage im zweiten Halbjahr beruhigen



ZUR PERSON

Baoshan Bao ist als Partner verantwortlich für das Chinageschäft der internationalen M&A-Beratungsorganisation Livingstone. Nach seinem Studium der Politikwissenschaften in China studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln. Durch die Mitarbeit an vielen deutsch-chinesischen M&A Projekten sammelte zahlreiche einschlägige berufliche Erfahrungen.

www.livingstone.de

sollte. Dafür gibt es drei wesentliche Gründe: Erstens wird Chinas Wirtschaft immer reifer. Je reifer eine Wirtschaft ist, desto mehr braucht sie M&A-Investoren, um Wachstumsschübe auszulösen. Zweitens: Viele international aufgestellte chinesische Unternehmen versuchen über die Transaktion in Europa schneller an die neuen Märkte und an die neuen Technologien zu kommen. Das befeuert chinesische Investoren, bei M&A in Richtung Europa und Deutschland zu denken. Drittens: Im Vergleich zu europäischen genießen gut aufgestellte chinesische Unternehmen höhere Bewertungen an den chinesischen Börsen, weshalb sie M&As vorantreiben, um Unternehmen mit einem für sie besseren Bewertungsverhältnis zu kaufen. Die neu gegründete Pekinger Börse erleichtert es dabei noch mehr Unternehmen, an mehr Kapital zu kommen, was später für Beteiligungen genutzt werden kann. Dafür stehen die guten Technologien deutscher Unternehmen natürlich im Fokus. In Zukunft werden vor allem die privaten chinesischen Unternehmen, bei denen die Entscheidungswege schneller und kürzer sind, noch mehr M&As initiieren.

In welchen Branchen und Bereichen wird es vermehrt chinesische M&A-Aktivitäten geben und in welchen weniger?

Dem Institut der deutschen Wirtschaft zufolge gab es zwischen 2010 und 2019

folgende Verteilung der chinesischen Investitionen in Deutschland: 68 in Maschinenbauunternehmen, 59 in Automobil und Zulieferer, 26 in Informations- und Elektrotechnik, 24 in Pharma & Chemie, 27 in Konsumgüter, 15 in erneuerbare Energien und sieben in Logistik sowie 45 in anderen Branchen. In diesen Branchen werden sich auch 2022 zahlreiche Targets finden. Früher kauften chinesische Investoren Unternehmen in Deutschland oder Europa dabei aufgrund von opportunistischen Aspekten, also z.B. eines günstigen Preises als Folge einer Insolvenz. Wenn sie dann damit auf dem chinesischen Heimatmarkt nicht erfolgreich agierten, bekamen sie Probleme. Seit 2010 haben die chinesischen Investoren besser gelernt, welche Beteiligungen funktionieren und welche nicht. Sie denken viel langfristiger. Insofern ist auch der Multiple heute weniger entscheidend.

Worauf fokussieren sich die Investoren also heute in den einzelnen Branchen?

Attraktiv sind nach wie vor Bereiche, in denen auch die deutschen KMU ihre Innovationsstärke zeigen, so z.B. die moderne Verfahrenstechnik bzw. neue Materialien und neue Technologien im Allgemeinen. Dann sind Bereiche interessant, in denen die chinesischen Unternehmen seit wenigen Jahren sehr aktiv sind, darunter vor allem die Auto-



Attraktiv sind nach wie vor Bereiche, in denen auch die deutschen KMU ihre Innovationsstärke zeigen, so z.B. die moderne Verfahrenstechnik bzw. neue Materialien und neue Technologien im Allgemeinen.

mationstechnik. In diesem Sektor werden in den nächsten Jahren einige kleinere bis mittelgroße Transaktionen stattfinden, weil hier durch Digitalisierung, Internet of Things etc. viele Start-ups in den Markt kommen werden. Wichtig geworden sind auch noch die Bereiche, erneuerbare Energien, E-mobilität und auch die damit verbundenen Kernkomponenten wie z.B. Speichertechnik, Batterietechnik. Und auch Medizintechnik, Sensortechnik und neue Kommunikationstechnologien wie z.B. 5G zählen zu den sehr attraktiven Bereichen für die chinesischen Unternehmen. In all diesen Bereichen suchen chinesische Unternehmen auch weiterhin vermehrt Targets.

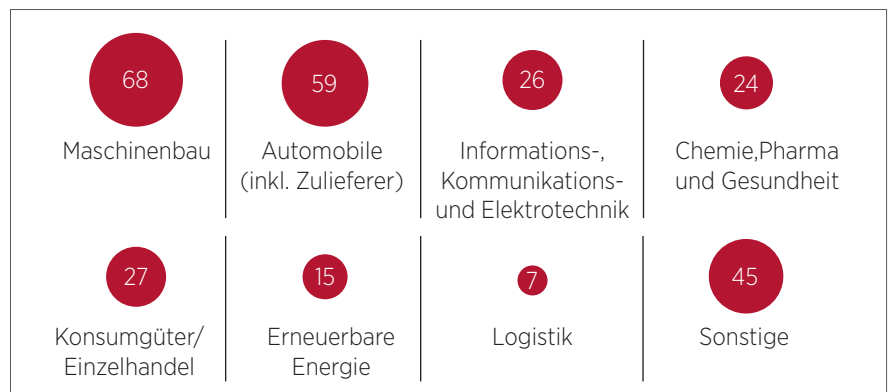
Wie finden chinesische Investoren ihre Targets in Deutschland und Europa in Zeiten von Corona und digitalisiertem Austausch? Werden neuen Wege und Plattformen genutzt? Das Finden und Empfehlen von Zielunternehmen wird bisher auf mehreren

Kanälen organisiert: Dazu zählen Delegationsreisen, organisierte Besuche und Austausche, Seminare sowie die Promotion und Empfehlung verschiedenster Investitionsaktivitäten mithilfe eines professionellen Teams. Mittlerweile werden M&A-Prozesse digitaler abgewickelt. So haben wir im letzten Jahr zum ersten Mal eine Transaktion vollzogen, ohne dass die chinesischen Investoren einen „site visit“ vor Ort genommen haben. Das Investment von TZTEK Machine Vision bei der MueTec Automatisierte Mikroskopie und Messtechnik GmbH konnten wir nur durchführen, weil wir das Vertrauen lange vorher aufgebaut hatten. Dadurch haben die Investoren von TZTEK Machine Vision uns die vor Ortprüfung

des Unternehmens überlassen. Inzwischen versuchen auch digitale Plattformen, Transaktionen zwischen Käufer und Verkäufer im Internet anzubahnen oder gar zu organisieren, aber für seriöse M&A-Anbieter ist das keine Alternative. Gerade in China erreicht man die strategischen Investoren durch persönliche Arbeitsbeziehungen bzw. viele Kontakte kommen durch die gezielte Ansprache von Targets zustande. Plattformen sind höchstens für Gedankenaustausche geeignet. Für die Nach-COVID-Zeit glaube ich nun, dass das M&A-Geschäft von einer Mischung aus fachlichem Austausch der professionellen Berater vor Ort und digitalen Begegnungen geprägt sein wird. ■

redaktion@investmentplattformchina.de

Zahl chinesischer Übernahmen und Beteiligungen zwischen 2010 und 2019 nach Branchen in Deutschland



Als Transaktionen werden Beteiligungen gezählt, bei denen der Investor mindestens 10% des Unternehmens erwirbt.
Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, 2020

„Chinesische Konsumenten geben gerne Geld für Importwaren aus“

China will sich mehr für ausländische Investitionen öffnen. Wer die sich ergebenden Chancen im Absatzmarkt China nutzen will, kann vielerlei Fehler machen. Worauf es ankommt, das erklärt Benjamin Kille, Geschäftsführer der SGB Group. INTERVIEW: **GEORG VON STEIN**

Investment Plattform China/Deutschland: Was hat sich abgesehen von Corona in den letzten beiden Jahren bei den Bedingungen, Chancen, Herausforderungen für und beim Markteintritt nach China verändert?

Kille: „Offiziell“ hat sich nicht viel verändert. Anfang 2020 wurde das neue „Foreign Investment Law“ in China amtlich, um den Markteintritt und Investitionen im Vergleich zu den Vorjahren zu erleichtern. Drei Punkte sind dabei positiv aufgefallen. Erstens: Per Gesetz wurde der „erzwungene“ Know-how-/Technologietransfer verboten. Zwei-

tens: Der „freie Transfer“ von Geldern in und aus China wurde beschlossen. Drittens: Einfachere Firmengründungen werden durch verschlankte Prozesse möglich und durch eine sehr kurze „Negativliste“ begünstigt. Seither standen die Zeichen also mehr auf „Öffnung“. Aber in der Realität ist die Öffnung nur sehr bedingt gelungen. Das liegt an Corona, aber auch daran, dass die Regierung viele Prozesse wieder auf sich zentralisiert und reguliert hat. Die weltpolitische Lage befördert dabei die Denkweise der chinesischen Regierung. Auch aktuell gestaltet sich der Marktzugang noch recht schwierig, insbesondere auch durch die fast unmögliche Einreise für Ausländer ohne Visum. Gegenwärtig ist der Erhalt eines Business Visa bzw. einer Temporary Residence Permit schwerer denn je. Dr. Zhong Nanshan – Chinas „Front Man“ in der Bekämpfung der Corona-Pandemie – hatte erst vor Kurzem bekannt gegeben, dass China für die nächsten 14 Monate keine maßgeblichen Änderungen an der Quarantäneregelung für Einreisende vorsieht. Entsprechend werden die Chancen für ausländische Unternehmen 2022 limitiert bzw. die zu nehmenden Hürden um einiges höher sein.

Was sollten Unternehmen, die ihr Chinageschäft 2022 voranbringen wollen, also tun?

Da muss man differenzieren. Wer einen Neuanfang in China startet, dem stehen Herausforderungen bevor; als Erstes die Formalitäten für die Firmengründung, die man zwar über Agenturen oder Anwälte in China abwickeln kann, aber es gilt, wichtige Fragen zu klären,

die nicht unbedingt ein Anwalt beantworten kann: Wo soll das Büro liegen? Welches Personal muss wie geschult werden und durch wen? Wo findet man fähige Geschäftsführer? Der Rückgang an Expats hat sich in den letzten zwei Jahren stark bemerkbar gemacht. Der Marktwert der noch ansässigen deutschen Manager mit Erfahrung steigt gerade extrem. Wir bieten deshalb einen Mittelweg als Alternative, d.h. eine Arbeitsplattform, mit der Unternehmen ihre Geschäfte in China selbst hautnah vor Ort tätigen können. Das kann ein Sourcing-and-Supply-Chain-Office für Einkäufer in China, genauso aber auch für einen Hersteller von Schwarzwälder Schinken sein, der sein Produkt aktiv auf den chinesischen Markt bringen möchte. Damit spart man Zeit, Geld und Ressourcen.

Wie ist der Stand bei Entwicklungen wie der Dual-Circulation-Politik, New Normal etc. mit Blick auf den Markteintritt deutscher Unternehmen?

Die Dual-Circulation-Strategie sollte man als Wille Chinas sehen, zwei Welten zu vereinen: die Welt der „sozialen Marktwirtschaft chinesischer Prägung“ mit dem Rest der Welt, wobei die eigene Marktwirtschaft nur bedingt von „äußeren“ Faktoren beeinflusst werden soll. All dies mit dem Ziel, eine vorwiegend durch Konsum getriebene Marktwirtschaft aufzubauen und nicht mehr vorwiegend vom Export abhängig zu sein – das „New Normal“ eben. Die Stärkung des internen Konsums und Wirtschaftskreislaufs läuft schon seit einigen Jahren, genauso wie der Ausbau der Strukturen des externen Wirt-



ZUR PERSON

Benjamin Kille ist Gründer und Geschäftsführer der SGB Group. Sie fungiert als Zweigstelle in China und bietet Ihren Kunden dort eine Arbeitsplattform, mit jener diese ohne Gründung einer Firma sofort Ihre China-Aktivitäten aufnehmen können. Dabei unterstützt die SGB Group Ihre Kunden „hands-on“ mit der langjährigen Erfahrung und Team-Expertise im Markt z.B. bei B2C- oder B2B- Distribution, Sourcing, Lieferanten Management und Supply-Chain-Themen.

www.sgb-group.de

schaftskreislaufs mit der Welt. Er zeigt sich z.B. an der wachsenden Zahl der Free Trade Zones in China. Hier können Importeure Waren in China „Close to Market“ einlagern, ohne Zölle oder Steuern vorab gezahlt zu haben.

China hat in den letzten Jahren bei vielen Konsumprodukten die Zollsätze für individuelle Bestellungen aus dem Ausland von 15% auf 13% gesenkt (darunter Bücher, Computer, Nahrungsmittel etc.).

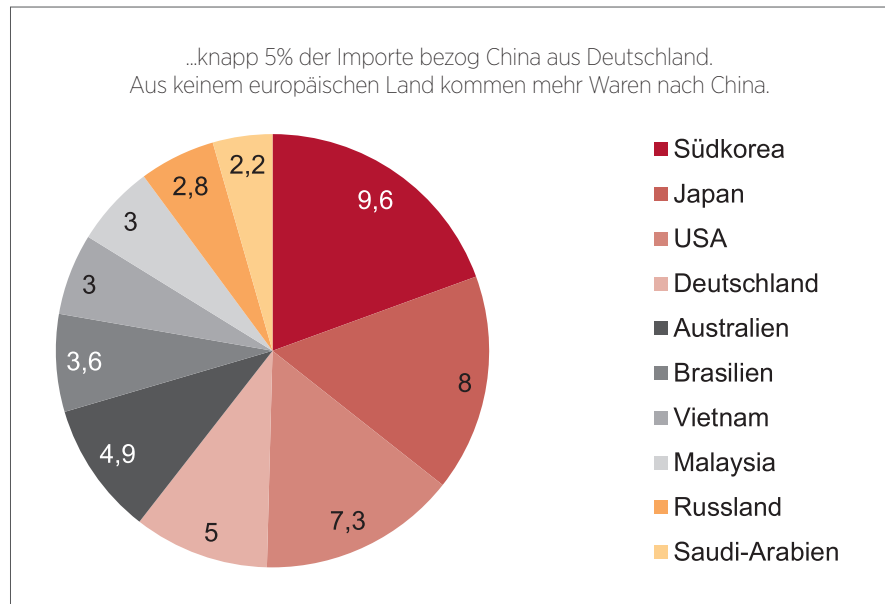
Der Hype des „Cross-Border E-Commerce“ und Namen wie Taobao, Tmall, Double Eleven usw. sollte mittlerweile fast jeder kennen. Andere Produkte haben gar eine Zollsatzsenkung von 5% erfahren, z.B. Textilien und Elektrogeräte.

Im Verbund mit den Free Trade Zones und dank der guten E-Commerce-Strukturen im Land kann man dem Kunden, der online bestellt hat, seine Waren schnell und bequem zukommen lassen. Zoll und Einfuhrumsatzsteuer werden digital von Endkunden bezahlt. Im traditionellen B2B-Bereich funktioniert das leicht anders, aber auch hier kann man den Vorteil der Free Trade Zones nutzen. Die Free Trade Zones fördern nicht nur den internationalen Handel, sie lassen sich auch gut regulieren. So besitzt der Staat eine aktive Kontrolle und Transparenz über die Warenströme mit dem Rest der Welt, u.a. auch für Öle, Erze, seltene Erden usw. Generell gilt jedoch spätestens seit der Pandemie: Die Welt kommt aktuell nicht ohne China aus. Aber das Gleiche gilt nicht zwangsläufig für China.

Was sind also die Chancen für deutsche Unternehmen?

Der moderne chinesische Konsument im „New Normal“ gibt sein Geld gerne für importierte Waren aus. Deutsche Unternehmen dürften also im Konsumbereich zahlreiche Chancen haben, ob als Zulieferer für ein lokales Endprodukt (z.B. Möbel) oder direkt mit eigenen Produkten, etwa bei Food and Beverage. Das können Restaurantketten im Bereich Fast Food/Convenience Food sein oder auch Importprodukte wie der deutsche Riesling oder Schwarzwälder Schinken.

Anteil am gesamten Import in Prozent



Quelle: WITS

Chancen sehe ich weiterhin im Anlagen- und Maschinenbau, in dem Deutschland einen guten Ruf genießt. Das betrifft Neu-, Gebrauchtanlagen und mehr und mehr den Bereich „After Sales“, also Ersatzteile, Wartungs- und Reparaturdienstleistungen. Ein großes Geschäft dürfte 2022 der Import von Second-Hand-Maschinen aus Deutschland nach China sein.

Worauf kommt es beim Markteintritt an? Können Sie dies anhand eines konkreten Beispiels schildern?

Chinesen lieben Granatapfelsaft! Dafür hat ein Unternehmen eine wunderbare Technologie entwickelt, mit der sich Granatapfelsaft herstellen lässt, ohne dabei die weißen Kerne zu zerstören. Dadurch gelangen keine Bitterstoffe der Kerne in den Saft. Dieser Hersteller hat es sogar geschafft, seinen Saft in die chinesischen „internationalen“ Supermärkte gestellt zu bekommen. Aber die Verkaufszahlen entwickelten sich nicht wie erhofft. Warum? Der Saft wurde in einer transparenten Glasflasche präsentiert. Dabei sieht der Saft etwas alt und gegraut aus, obwohl er zu 100% frisch ist. In China sind die meisten Fla-

schen foliert, sodass man den Inhalt nicht direkt sieht. So wird das Produkt für das chinesische Auge „schmackhafter“ präsentiert und eher gekauft. Schauen Sie sich also genau an, wie andere Produkte/Konkurrenzprodukte dem chinesischen Konsumenten präsentiert werden. Sprechen Sie mit lokalen (Produkt-)Marketingexperten und arrangieren Sie „Tastings“ oder Events zur Marktsondierung.

Potenzielle „Newcomer“ sollten den Markt und die Branche in China vorab gut sondieren und die Expertise der Marktkenner nutzen. Wenn Sie in China einen neuen Absatzmarkt erschließen wollen, sollten Sie mit einem kleineren Set-up vor Ort anfangen, um die chinesischen Spielregeln und Marktdynamiken ihrer Branche kennenzulernen. Ganz wichtig schließlich: Sie sollten jemanden an der Hand haben, der Ihnen auch in Sachen Import- und Exportregularien sowie der lokalen Distribution gut zur Seite steht. So helfen auch wir vielen Unternehmen über Fallstricke hinweg und wissen, wie das Chinageschäft organisch aufgebaut werden kann. ■

redaktion@investmentplattformchina.de

Zwang zur Zweigstellen-gründung in China?

Fast alle Unternehmen im Flächenland China beschäftigen Mitarbeiter im Außendienst. Im Falle von Geschäftsmodellen, die viel Personal in der Fläche benötigen, steigen dann die Investitions- und Unterhaltskosten für behördlich registrierte Verkaufs- oder Serviceniederlassungen, über die Mitarbeiter in fernen Provinzen lokal angestellt werden können. Deshalb halten Unternehmen diese Zahl üblicherweise möglichst niedrig oder lassen die Mitarbeiter aus dem Homeoffice arbeiten. Allerdings verlangt eine neue Verordnung vom 24. August 2021 grundsätzlich die Gründung einer Zweigstelle. VON **RAINER BURKARDT** UND **ONDREJ ZAPLETAL**



ZU DEN PERSONEN

Rainer Burkardt ist Gründer und Geschäftsführer von Burkardt & Partner in Shanghai und lebt seit mehr als 24 Jahren in China. Er berät mittelständische Unternehmen, Unternehmensgruppen und internationalen Industriekonzerne aus Deutschland, der Schweiz und Österreich bei deren Investitionen in China. Seit 2009 ist Rainer Burkardt Vertrauensanwalt des österreichischen Generalkonsulats in Shanghai. Anfang 2013 wurde er zum Schiedsrichter der Shanghai International Economic and Trade Arbitration Commission ernannt.

Ondrej Zapletal ist Rechtsberater bei Burkardt & Partner Rechtsanwälte. Er hat an der Shanghaier East China University of Political Science and Law chinesisches Bürger- und Handelsrecht studiert. Sein Schwerpunkt liegt auf chinesischem Handels- und Datenschutzrecht.

www.bktlegal.com

Grundsätzlich benötigen alle Unternehmen in China eine Geschäftslizenz. Diese erlaubt den Unternehmen, im Rahmen des eingetragenen Geschäftszwecks in ganz China tätig zu sein. Allerdings gilt, dass ein Unternehmen nur an seiner behördlich registrierten Unternehmensadresse Geschäfte ausüben darf.

Besteht nur ein registrierter Unternehmenssitz in China, müssen alle Mitarbeiter, auch Außendienstmitarbeiter, an diesem Unternehmenssitz arbeiten. Das gilt unabhängig davon, ob die Tätigkeit an einem weit entfernten Ort erbracht werden soll bzw. muss. Eine dauerhafte oder auf Dauer angelegte unternehmerische Tätigkeit von Mitarbeitern außerhalb des registrierten Unternehmenssitzes ist nicht erlaubt. Rechtlich problematisch werden daher „Verkaufs- oder Serviceniederlassungen“ in Form von angemieteten Büros oder der Einsatz von Verkaufsmitarbeitern in anderen Stadtbezirken, Städten oder Provinzen. Dabei ist es irrelevant, ob aus eigenen Büros, gemieteten Geschäftsräumen oder dem Homeoffice gearbeitet wird. Zweigstellengründung in China grundsätzlich zwingend

Seit Ende 2020 gehen Chinas Behörden verstärkt gegen Unternehmen vor, die dauerhaft Mitarbeiter ohne registrierte Zweigstellen in anderen Städten

beschäftigen. Allerdings bestehen in China bislang keine klaren und einheitlichen Richtlinien für den Zwang zur Zweigstellengründung. Daher bleibt unklar, was genau die Behörden als eine verbotene dauerhafte geschäftliche Tätigkeit außerhalb der behördlich registrierten Adresse des Unternehmens einstufen. Dies unterscheidet sich von Provinz zu Provinz und hängt stark vom Einzelfall ab.

So kann die Installation einer Produktionslinie durch Servicemitarbeiter des Unternehmens bei einem Kunden in einer anderen Provinz – auch wenn diese mehrere Monate dauert – noch erlaubt sein. Eine durch Mitarbeiter des Unternehmens betriebene Servicewerkstatt in einer anderen Stadt oder Provinz hingegen kann schon ab dem ersten Tag „illegal“ sein, denn in diesem Fall ist klar, dass die dort ausgeführten Servicedienstleistungen auf unbestimmte Zeit angeboten werden sollen. In der Vergangenheit hatten die lokalen Behörden oft ein Auge zuge-drückt. Deswegen hatte es sich in der Praxis etabliert, dass Unternehmen ihre Mitarbeiter von zu Hause aus arbeiten lassen oder Büros anmieten und die Mitarbeiter dann von dort aus tätig sind. Für diese Mitarbeiter hatten die Unternehmen allerdings keine eigene Verkaufs- oder Serviceniederlassung vor Ort gegründet. →

Bio^M - central point of contact for pharma and biotechnology in Munich and Bavaria

- consulting for founders-to-be, start-ups & SMEs
- grant & seed financing support
- pre-seed incubation & m⁴ award
- networking & partnering, matchmaking
- events, conferences & training
- representing Bavarian biotechnology world-wide
- investment opportunities
- online platform with industry news, press releases, job exchange, company database and much more





Die Pflicht zur Eintragung einer Zweigstelle hängt davon ab, ob die Zweigstelle „Geschäftstätigkeiten“ ausübt.

Verschärfte Gesetzeslage

Am 24. August 2021 wurde die „Verordnung zur Regulierung und Verwaltung von Markteinheiten“ (中华人民共和国市场主体登记管理条例) veröffentlicht, die zum 1. März 2022 in Kraft tritt und für Marktteilnehmer eine vereinheitlichte Pflicht zur Eintragung einer Zweigstelle normiert.

Die Pflicht zur Eintragung einer Zweigstelle hängt davon ab, ob die Zweigstelle „Geschäftstätigkeiten“ (经营行为) ausübt. Die geltenden Gesetze und Verordnungen beinhalten jedoch keine Legaldefinition dieses Begriffs. Zieht man das Gesetz der Volksrepublik China gegen unlauteren Wettbewerb (中华人民共和国反不正当竞争法) von 2019 und die dort enthaltende Definition des „Geschäftsbetreibers“ heran, so umfassen „Geschäftstätigkeiten“ alle „Tätigkeiten der Warenproduktion, des Warenverkaufs oder der Erbringung von Dienstleistungen zum Zwecke der Erzielung von Gewinnen“.

Zusätzlich stellen die Behörden in der Praxis darauf ab, ob eine Zweigstelle „Nebentätigkeiten“ im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit des Unternehmens ausübt. Darunter fallen u.a. Tätigkeiten wie Werbung, Verkaufsförderungsaktivitäten, Lagern oder Ausstellen von Waren zu Verkaufszwecken oder das Zurverfügungstellen von Räumlichkeiten der Zweigstelle für den Abschluss von Verträgen. Zieht man sowohl den Begriff des „Geschäftsbetreibers“ zur Konkretisierung des Begriffs „Geschäftstätigkeiten“ als auch die Auslegung des

Begriffs „Nebentätigkeiten“ durch die Behörden heran, so ergibt sich ein weiterer Anwendungsbereich und damit eine umfassende Pflicht zur Eintragung von Zweigstellen. Die auf nationaler Ebene erlassene Verordnung ist zwar zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Artikels noch nicht in Kraft getreten, jedoch haben die Behörden in einigen Provinzen bereits mit deren Umsetzung begonnen. Immer mehr Unternehmen bekommen die geänderte Gesetzes- und Behördenpraxis nunmehr zu spüren. Zunehmend werden Unternehmen von Behörden aufgefordert, ihre Geschäftsaktivitäten zu registrieren.

Da die Fristen meist zu kurz für die Gründung einer Niederlassung sind, haben die behördlichen Aufforderungen oft zur Folge, dass die Unternehmen ihre Geschäftsaktivitäten am Ort der Zweigstelle temporär einstellen müssen. Dabei ist künftig damit zu rechnen, dass die Behörden landesweit härter durchgreifen und auch Strafen erlassen, wenn eine nicht registrierte „Verkaufs- oder Serviceniederlassung“ entdeckt wird. Behörden haben das Recht, gegen Unternehmen, die gegen die Vorschriften verstoßen, Strafen von bis zu 500.000 RMB (ca. 67.000 EUR) zu verhängen. Daneben können die Behörden nicht registrierte Verkaufs- und Servicebüros schließen und deren „illegal“ erzielte Gewinne einziehen – so z.B. die Verkaufserlöse des Büros. Hierzu können die Behörden die Büros ohne Vorankündigung betreten, Unterlagen kopieren und mitnehmen. Ebenfalls zu

bedenken: Der Verstoß wirkt sich für das Unternehmen auch negativ im Sozialpunktesystem aus.

Alternativen zur Zweigstellengründung in China?

Hat ein Unternehmen sich entschlossen, in China zu investieren, sollte es daher von Anfang bei der (Finanz-)Planung berücksichtigen, dass für eine flächendeckende Geschäftstätigkeit die Gründung von Zweigstellen erforderlich ist. Diese ist zwar nicht so aufwendig wie die Gründung eines eigenständigen Unternehmens, verursacht jedoch zusätzliche Kosten. Insbesondere sollten Unternehmen kritisch analysieren, wie sie mit möglichst wenig Niederlassungen einen möglichst großen Teil Chinas bzw. den für das Unternehmen relevanten Teil abdecken können. Hierbei ist zu beachten, dass zwischen den unterschiedlichen Provinzen oft große kulturelle Unterschiede bestehen. Auch sollte man prüfen, ob lokale Dienstleister direkt unterbeauftragt werden oder Service- und Verkaufsmitarbeiter als Selbstständige auftreten können, um der Pflicht der Gründung einer Niederlassung zu entgehen. Personaldienstleister oder „befreundete“ Firmen bieten Unternehmen zu diesem Zweck oft an, den Angestellten für das Unternehmen einzustellen. Aber Vorsicht: Dies kann, neben unternehmensrechtlichen, auch steuerrechtliche und sozialversicherungsrechtliche Probleme mit sich bringen!

FAZIT

Für Investoren bedeutet die geschilderte Entwicklung, dass Unternehmungen in Zukunft den Zwang zur Niederlassungsgründung und somit erhöhte Gründungs- und Organisationskosten in ihrer Finanzplanung berücksichtigen sollten, wenn ihr Geschäft viele Außendiensttätigkeiten erfordert. Gleichzeitig sollte man aber auch die Möglichkeiten der Beauftragung von lokalen Dienstleistern oder das Anstellen von Service- und Verkaufsmitarbeitern als Selbstständige prüfen. ■



CHINAFORUM BAYERN
巴伐利亚中德经济文化协会

informieren. kommunizieren. vernetzen

Organisation

Als starkes Netzwerk in der deutsch-chinesischen Community ist das Chinaforum Bayern Ihr kompetenter Ansprechpartner rund um das Thema China. Den über 200 Mitgliedern vermittelt der Verein wertvolle Kontakte zu Entscheidungsträgern in Bayern, Deutschland und China. Außerdem bietet der Verein seinen Mitgliedern ein breites Service-Angebot und praktische Hilfestellung bei deutsch-chinesischen Projekten sowie bei der Vermittlung von Experten.

Zu den regelmäßigen Veranstaltungen des Chinaforums zählen neben dem „Bayerisch-Chinesischen Frühlingsfest“ und dem „Chinaforum Breakfast Club“ auch die Unternehmerreise „China Insight“. Weiterhin organisiert das Chinaforum regelmäßig Workshops für chinesische Unternehmerdelegationen sowie Präsentationsveranstaltungen chinesischer Städte und Wirtschaftszonen.



Vorteile für Mitglieder

- ◇ Einbindung in das exklusive Netzwerk des Chinaforums
- ◇ Unabhängige Vermittlung von Experten zur gezielten Unterstützung des Chinageschäfts
- ◇ Individuelle Betreuung bei allen Fragen rund um das Thema China
- ◇ Regelmäßige Informationen zur Wirtschaft, Politik und Gesellschaft Chinas
- ◇ Erhalt unseres monatlichen Newsletters „China Update“
- ◇ Teilnahme an unseren Mitgliedertreffen mit Vorträgen zu aktuellen Themen
- ◇ Ermäßigter Eintritt zu allen Veranstaltungen des Chinaforums
- ◇ Logoplatzierung auf unserer Webseite mit Verlinkung
- ◇ Plattform zur Darstellung eigener China-Aktivitäten, u.a. im Chinaforum Servicepool
- ◇ Zahlreiche weitere Vorteile im Rahmen des Chinaforum Servicepools

> Weitere Informationen unter
www.chinaforumbayern.de

> Abonnieren Sie unseren Newsletter



„Wir unterstützen Start-ups bei chinabezogenen Fragen“

Für Start-ups aus den Life-Science-Bereichen rückt China als Markt in den Vordergrund. Wie die BIO Clustermanagement NRW GmbH Start-ups beim Gang dorthin unterstützt und ihre Aktivitäten in China ausbaut, erläutert Dr. Bernward Garthoff, Geschäftsführer der BIO Clustermanagement NRW (BIO CM) GmbH. INTERVIEW: **GEORG VON STEIN**

Investment Plattform China/Deutschland: Was genau sind die Aufgaben der BIO CM und welche Rolle spielt dabei China?

Dr. Garthoff: Wir unterstützen und vernetzen die Biotechszene in Nordrhein-Westfalen und arbeiten eng zusammen mit BIO.NRW, die als offizielle Dachorganisation dafür in NRW diese Aufgabe im Auftrag der Landesregierung erfüllt. Besonders unterstützen

wir BIO.NRW im Bereich der Finanzierung von Start-ups und KMU mit Blick auf das Chinageschäft. Dafür organisiert BIO CM Jedes Jahr im März den BIO.NRW Business Angel Congress, in 2021 wurde dieser zum zehnten Jubiläum auch erstmalig live nach China übertragen. Für BIO CM ist die Interaktion mit China nicht neu: Bereits seit 2015 ist BIO CM zusammen mit BIO.NRW im Rahmen eines vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Projekts zur Bildung von internationalen Exzellenzclustern in China aktiv. In dessen Rahmen wurden bisher vor allem deutsche Unternehmen beim Eintritt in den chinesischen Markt von BIO CM unterstützt. Seit 2021 haben BIO CM und BIO.NRW durch die Aufnahme in das jetzt startende Global-Bridgehead-Programm von EIT Health einen noch größeren Zugang zu europäischen Start-ups aus den Bereichen Biotechnologie, Medtech und Digital Health, die in den chinesischen Markt eintreten möchten.

Wie ist der Ablauf des Programms und worin besteht ist Ihre Rolle dabei?

Das Programm erleichtert europäischen Start-ups aus Biotechnologie, Medtech und Digital Health den Eintritt in neue Märkte, beim Bridgehead-Europe-Programm in neue europäische Märkte, beim Bridgehead-Global-Programm in neue, nicht-europäische Märkte. Die Start-ups können sich für das Programm im Frühling und Sommer bewerben, die Laufzeit beträgt zwölf Monate.

Herzstück des Programms ist die Unterstützung beim Markteintritt durch die sorgfältig ausgewählten „Catalyser“.

Was sind „Catalyser“ und wie helfen sie Start-ups in China?

Catalyser sind Cluster, Netzwerke oder Inkubatoren wie BIO CM, die Experten für das jeweilige Zielland sind und die Start-ups beim Markteintritt durch Wissen und Kontakte vor Ort z.B. auch in China unterstützen. Für die Unterstützung durch die Catalyser erhalten die Start-ups Fördermittel in Höhe von bis zu 40.000 (Global) oder 30.000 EUR (Europa). BIO CM ist im Bridgehead-Global-Programm ein Catalyser für China. Wir unterstützen die Start-ups bei ihren jeweiligen Bedarfen und sind für sie bei verschiedensten chinabezogenen Fragen da, seien sie regulatorischer, finanzieller oder sogar kultureller Art. So helfen wir beim Markteintritt und bei rechtlichen Fragen, wie z.B. Personalrecht, Unternehmensgründung, geistiges Eigentum, vermitteln aber auch Kontakte zu Kooperationspartnern. BIO CMs Experten, unter ihnen chinesische Mitarbeiter, haben eine lokale Präsenz in China und Deutschland. Diese Verknüpfung von Europa und Fernost gibt den Mitarbeitern ein tiefes Verständnis für beide Märkte und Kulturen und sie können so den Eintritt in den chinesischen Markt für Start-ups und KMU effektiver gestalten.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Dr. Garthoff.

redaktion@investmentplattformchina.de



ZUR PERSON

Dr. Bernward Garthoff war der Landesclustermanager für Biotechnologie des Landes Nordrhein-Westfalens und ist aktuell der Geschäftsführer der BIO Clustermanagement NRW GmbH. Zuvor hatte er verschiedenen Rollen innerhalb des Pharmakonzerns Bayer AG in Deutschland, den USA und Japan inne. Er hat die Integration des Unternehmens Aventis CropScience in die Bayer CropScience AG geleitet und war Teil des Management Boards der Bayer Crop Science AG.

www.bioclustermanagement.de

Does your business in China suffer from travel restrictions?



Sharing Success



Startup Factory is hosting
Your presence in China

Initiate – Incubate – Grow

**NEW
SERVICE**

Initiate your China presence as Office-in-Lab

- Employee hosting
- Co-working space
- Warehouse & trading
- Showroom Smart Factory Lab

Incubate your local entity in Startup Factory

- Full-service package – general management, finance, HR, technical & sourcing services
- Production facilities to rent
- Shared management

www.startup-factory.biz



Startup Factory is located
in German Industrial Park Kunshan

Startup Factory (Kunshan) Co., Ltd.
No. 692, Depu Road, Zhangpu Town
215321 Kunshan / P.R. China
www.startup-factory.biz

Startup Factory China GmbH
Freibadstr. 30
81543 München / Germany
Tel.: +49-89-30907165
info@startup-factory.biz
www.startup-factory.biz

Die Weichen werden gestellt

In 2020 exportierte Deutschland einen Warenwert von etwa 97 Mrd. EUR nach China und China von etwa 116,5 Mrd. EUR nach Deutschland. Die Exporte laufen, bei den Direktinvestitionen zeigt sich die Situation weniger positiv. Auch wenn sich 2020 laut Institut der deutschen Wirtschaft Köln 23 chinesische Beteiligungen in Deutschland auf einen Wert um die 9 Mrd. EUR kumulierten, liegt der „offizielle“ Wert von sieben bekannten Transaktionen doch lediglich bei 707 Mio. EUR. Gleichzeitig finden deutsche Unternehmen in China ein von Optimismus für das kommende Jahr geprägtes Umfeld mit starkem Bekenntnis zum lokalen Markt vor, so das Ergebnis der Geschäftsklimaumfrage der AHK China in 2021. Dafür, welche Ausrichtung die deutsch-chinesischen Investitionsaktivitäten in 2022 einnehmen werden, sind einige weitere Einflussfaktoren zu beleuchten. INTERVIEWS: **GEORG VON STEIN**

Was waren abgesehen von Corona die größten Veränderungen in den letzten beiden Jahren mit Blick auf die Investments zwischen China und Deutschland?

Mathias H. Müller

Partner und Leiter der China Practice München, Rödl & Partner

Als Erstes zu nennen ist das viele Jahre verhandelte, kurz vor Weihnachten 2020 unterzeichnete Comprehensive Agreement on Investment mit China (CAI). Fragen des Marktzugangs, des Arbeitnehmerschutzes sowie des Technologietransfers- und -schutzes waren plötzlich geklärt. Gleichzeitig schloss China das Freihandelsabkommen RCEP mit Australien, Japan, Südkorea und ASEAN-Staaten ab, aber ohne die USA und Indien. Mit der Wahl von Joe Biden kamen aber auch aus den USA positive Signale. Dennoch wurde 2021 nicht das erhoffte gute Investmentjahr. Dafür gibt es mehrere Gründe: Erstens erschweren die seit 2020 rigorosen Einreisebestimmungen der VR China noch immer die dortigen Neuinvestitionen. Zweitens wurden Mahnungen an China lauter und traten auch durch das im Juni 2021 verabschiedete deutsche Lieferkettengesetz, das auch die Menschenrechtssituation im Blick hat, in den Vordergrund. VW musste sich gar wegen seiner Fabrik in

Xinjiang verteidigen. Investitionen von Chinesen in die Bundesrepublik wurden zudem durch Devisenkontrollen aufseiten Chinas behindert und durch die EU-Screening-Verordnung bzw. die deutsche Investitionskontrolle nach dem Außenwirtschaftsgesetz erschwert.



Mathias H. Müller, MBA (University of Chicago) ist Partner und Leiter der China Practice München von Rödl & Partner. Der Steuerberater und Certified Public Accountant (Illinois, USA) begleitet insbesondere mittelständische Unternehmen der DACH Region in die VR China sowie chinesische Unternehmen nach Deutschland. Dafür verfügt er über mehrjährige Erfahrungen in internationalem Steuerrecht, M&A sowie Cross Border Financing mit Schwerpunkten In- und Outbound Investments VR China. Zuvor war Matthias Müller an den Rödl & Partner Standorten Shanghai, Hong Kong und Singapur tätig.

Unter all diesen Faktoren leiden Handelsbeziehungen und Investitionsumfeld.

Mirko Wormuth

Manager, „China Digital Leaders Fund“

Neben COVID haben die Politik – und drei Themen im Besonderen – das Investmentgeschehen beeinflusst: erstens der 14. Fünfjahresplan vom März 2021, zweitens das 100-jährige Bestehen der Kommunistischen Partei (KP) im Juli 2021 und drittens der Regulatory Crackdown der chinesischen Technologieunternehmen insbesondere im Segment der digitalen Ökonomie. Man kann fast behaupten, die Partei hat 2021 nahezu eine Regulationslawine losgetreten, in deren Folge Techunternehmen in ihren Geschäftsbereichen massiv erschüttert wurden, ihre Börsenbewertungen ins fast Bodenlose sanken. Mit den Antimonopolbestrebungen will die KP die Macht von Internetgiganten wie Alibaba, Tencent, Baidu, Meituan aufbrechen und Missstände etwa bei der Preisgestaltung, Umgang mit den Plattformteilnehmern sowie bei Akquisitionen von kleineren Wettbewerbern beseitigen, um Händler und Verbraucher zu schützen. Andererseits haben Alibaba oder Tencent Sonderfonds von bis zu 100 Mrd. RMB für Transferleistungen in Richtung ärmerer Menschen und benachteiligter Regionen aufgelegt. Die Com-

mon Prosperity spielt für Xi Jinping eine große Rolle. Für die Wirtschaft wird auch das Thema Daten relevant. China schaut sehr genau, wer Zugang zu welchen Daten aus der Volksrepublik hat und sie wie nutzt. So hat der Fahrdienstleister DiDi sein Delisting von der New Yorker Börse initiiert, da er mit hochwertigen Daten operiert, auf die der US-Regulierer – so die Sorge – zugreifen könnte. China will in puncto Daten einen Strategievorteil gegenüber den USA aufbauen. 2022 werden wir vermehrt die Umsetzung des People Personal Information Protection Law, des Cyber Security Law und des Data Security Law sehen. Schließlich sehe ich noch sektorspezifische Verände-

rungen wie z.B. in der Bildung. Hier hat der Staat Unternehmen mit Profitabsicht vom schulpflichtigen Bereich nahezu ausgeschlossen und will kostengünstigere Bildungsangebote ermöglichen.

Dr. Dominic Köstner, LL.M.
Rechtsanwalt und Partner,
GvW Graf von Westphalen

Das Investitionsumfeld der letzten beiden Jahre war sehr ambivalent. Der Elefant im Raum ist hier natürlich die Corona-Pandemie. Die seither bestehenden äußerst strikten Einreisebeschränkungen in die Volksrepublik China machen Neuansiedlungen bzw. direkte Unternehmenszukäufe extrem schwierig. Gleichzeitig haben die

Unterbrechungen internationaler Lieferketten sowie der Nachfrageboom im chinesischen Markt, der vonseiten der Produzenten aus dem Ausland nur teilweise befriedigt werden konnte, die Notwendigkeit eigener Produktionskapazitäten in China für den chinesischen Markt nochmals unterstrichen. Im Zuge des Erlasses überarbeiteter Negativlisten haben wir zugleich in dieser Zeit einen weiteren Abbau zentraler Investitionsbeschränkungen gesehen, etwa im Bereich der Automobilindustrie und (zumindest auf dem Papier) im Finanzsektor. Dem steht ein zunehmend komplexes regulatorisches Umfeld mit sich daraus ergebenden höheren Compliance- und Organi- ➔

Anzeige

Ihr Weg nach China

DLA Piper ist weltweit eine der größten Kanzleien und verfügt in China über mehr als 160 Anwälte an den Standorten Peking, Hongkong und Shanghai.

Mitglieder unseres China Desks in Deutschland sprechen Mandarin und sind mit den Gepflogenheiten, der Kultur und den Geschäftusancen beider Nationalitäten bestens vertraut.

Zusammen mit unseren Kollegen vor Ort begleiten wir Sie gerne auf Ihrem Weg nach China.

Dr. Nils Krause, LL.M. (Durham)
T +49 40 188 88 123
nils.krause@dlapiper.com

Dr. Roland Maaß, LL.M. (NYU)
T +49 69 271 33 410
roland.maass@dlapiper.com

Dr. Mathias Schulze Steinen, LL.M. (Helsinki)
T +49 69 271 33 430
mathias.schulze.steinen@dlapiper.com



sationskosten gegenüber. Hinzu kommen eine sich auch unter der neuen US-Regierung fortsetzende Systemrisikosität sowie eine zunehmende Politisierung der Wirtschaft, die multinationale Unternehmen zusehends in einen Spagat zwischen den Ansprüchen und Befindlichkeiten der beiden größten Volkswirtschaften der Welt zwingt.

Dr. Christian Haug

Partner und Deutschlandgeschäftsführer, Startup Factory China

Die COVID-Situation hat zunächst einmal deutlich gemacht, wie wenig Resilienz deutsche Firmen besitzen, die den chinesischen Markt rein über Exporte aus Deutschland heraus bedienen. Die Schwäche zeigt sich derzeit, wenn Servicetechniker zu Reparaturen und Inbetriebnahmen nicht mehr einreisen können, aber auch, wenn Vertrieb überwiegend aus den Mutterhäusern und ohne direkten Kontakt zum Kunden gemacht wurde. Der Aufbau von stärkeren Strukturen und lokaler Expertise in China wird Investments des



Dr. Christian Haug ist Partner und Deutschlandgeschäftsführer der Startup Factory China, einem Geschäftsinzinator für mittelständische, deutsche Unternehmen in China und der Smart Factory Kunshan, eines vom BMWi und MIIT ausgewählten, bilateralen Leuchtturmprojekts zur intelligenten Fertigung. Er ist seit 20 Jahren in China unternehmerisch aktiv und unterstützt deutsche Mittelständler operativ beim Aufbau von Produktionsunternehmen und eigener Organisation in China.

deutschen Mittelstands treiben, wenn man erfolgreich bleiben will. Eine weitere, langfristige Veränderung ist das nun in Kraft getretene Handelsabkommen RCEP im asiatisch-pazifischen Raum, durch das die größte Freihandelszone der Welt entsteht, mit 2,2 Mrd. Bewohnern und 30% des globalen BIP. Der aktuell noch etwas unter dem Radar laufende Zugang zu diesen Märkten wird eine zunehmend wichtige strategische Rolle für produzierende Unternehmen und für Investoren spielen. China bietet dafür mit seiner entwickelten Industriestruktur beste Startbedingungen. In einer Sinolytics-Umfrage gaben 40% der deutschen und Schweizer Maschinenbauer an, künftig vermehrt aus China heraus ausländische Märkte zu beliefern.

Welche Faktoren werden nächstes Jahr für die Investments zwischen China und Deutschland bestimmend sein?

Mathias H. Müller

Von Reisebeschränkungen abgesehen ist die Pandemie kein Hindernis mehr. Ich glaube, die bestimmenden Faktoren sind die politischen Spannungen zwischen den USA und der VR China, aber auch zwischen Russland und der Ukraine. Eine Zuspitzung des Ukraine-Konflikts und die damit einhergehenden Sanktionen könnten dazu führen, dass China für Russland der „Preferred Supplier“ für Technologien wird, oder auch dazu, dass China vermehrt Rohstoffe aus Russland ordert, insbesondere Gas und Öl, was Rohstoffpreise erheblich verteuern und deutsche Produzenten benachteiligen würde. Ein – nur diplomatischer – Boykott der Olympischen Spiele in Peking dürfte zur weiteren nicht wünschenswerten Polarisierung führen, mit ggf. negativen Auswirkungen auf Lieferketten und Handel. Gutes Supply Chain Management liefert deshalb über 2022 hinaus Schlüssel zum Erfolg.



Mirko Wormuth war 23 Jahre lang in China als Anwalt und Unternehmer tätig. Zuletzt war er Global Head of HR für das chinesische EV-Startup BYTON in Nanjing. Davor lagen seine unternehmerischen Tätigkeiten im Bereich des chinesischen E-Commerce und Einzelhandels. Seit 2020 managt er den auf chinesische Technologieaktien spezialisierten „China Digital Leaders Fund“.

Mirko Wormuth

Im Abschlussbericht der Central Economic Work Conference 2021 kamen Worte wie Stabilität 25-mal vor – denn der Aufschwung nach Corona ist erlahmt, die PBOC spricht von „downward pressure“, Preise für Waren des täglichen Bedarfs sind in die Höhe geschneit, die Binnennachfrage ist zu gering und der chinesische Immobiliensektor erlebt eine große Krise. Die Politik wird also viele Stimulus- und Steuerpakete schnüren. Der Fokus liegt dabei auf Technologiethemen wie Advanced Manufacturing oder Green Energy und hier insbesondere auf mittelständischen Unternehmen. Gleichzeitig haben Unternehmen an den Börsen in Shenzhen und Shanghai sowie KMU aus dem CSI 1000 oder dem ChiNext ein hervorragendes Jahr hingelegt, mit Wertsteigerungen von bis zu 25%. Zusätzlich wird der Staat 2022 die Binnennachfrage ankurbeln. Die ersten Zinssenkungen seitens der PBOC gab es bereits. Die Ausgangsbedingungen für deutsche Unternehmen sind für 2022 also gut, ihre Produkte und Technologien werden in

China gefragt bleiben. Die politischen Rahmenbedingungen haben sich aber geändert und China wird den deutschen Managern vor Ort viel mehr Fingerspitzengefühl als zuvor abverlangen.

Dr. Dominic Köstner, LL.M.

Wir werden in Bezug auf Investments in China wohl auch 2022 eine Fortsetzung der Trends der beiden vergangenen Jahre sehen. Einer Zunahme beim Ausbau vorhandener Produktions- und Vertriebskapazitäten vor allem größerer ausländischer Investoren wird ein weiterer Rückgang von Greenfield-Investments (jedenfalls außerhalb einiger Hochtechnologiebereiche) gegenüberstehen. Ein attraktiver und sich während der Pandemie als äußerst robust erweisender Binnenmarkt

sowie der Trend zu einer stärkeren Lokalisierung der Wertschöpfungsketten sind die Treiber für die Investitionsaktivitäten von bereits in China ansässigen, ausländisch investierten Unternehmen. Demgegenüber werden u.a. drei Themen die Hürden für ausländische Investoren, die bislang über keine (nennenswerte) Präsenz im chinesischen Markt verfügen, weiter hochhalten: die voraussichtlich im Jahr 2022 anhaltenden Einreisebeschränkungen nach China, ein immer komplexeres regulatorisches Umfeld sowie ein insgesamt schwieriges politisches und gesellschaftliches Klima. Diese Faktoren werden vor allem mittelständische Unternehmen von Markteintritt oder -expansion zunehmend abhalten.

Dr. Christian Haug

Wir befassen uns vor allem mit den Investments deutscher produzierender Mittelständler in China. Aufgrund der Covid-bedingten Reisebeschränkungen sind für sie persönliche Treffen und Besuche zwischen China und Deutschland nahezu unmöglich. Entsprechend wird die Entwicklung bei diesem Thema das Investitionstempo deutscher Firmen in China bestimmen. Abgesehen davon wird derzeit viel in die Erweiterung bestehender Organisationen und Fertigungen investiert, nachdem sich die Wirtschaft in China sehr schnell erholt hat und deutsche Niederlassungen oft gute Ergebnisse erzielt haben. So erwarten chinesische Niederlassungen deutscher Maschinen- und Anlagenbauer gemäß einer →

— Anzeige —

青島中德生態園

SINO-GERMAN ECOPARK QINGDAO

- Best Location for German Enterprises
- Home to the Qingdao China-Germany Cooperation Hub
- Gate to Shandong Pilot Free Trade Zone
- Professional Multilingual Service
- Fast Registration Process
- International Standards and Sustainability
- Life, Work, Nature

WE ARE GOING AHEAD – JOIN US

WWW.SGEP-QD.DE
INFO@DCT-QD.CN

VDMA Befragung nach einem schwierigen 2020 ein Umsatzwachstum von 17% für 2021, während Exporte aus Deutschland heraus rückläufig sind. Weitaus schwieriger ist die Lage für Firmen, die bisher nicht mit eigener Firma vor Ort sind. Hier sind die Investitionsentscheidungen stark verzögert. Gleiches gilt übrigens auch für chinesische Unternehmen, die in Deutschland starten und investieren wollen.

In welchen Branchen und Bereichen werden wir Ihrer Meinung nach im kommenden Jahr die meiste Aktivität bei den Investments zwischen China und Deutschland sehen?

Mathias H. Müller

Mit etwas Geschick kann die neue Bundesregierung die erneuerbaren Energien wieder zum Exportschlager werden lassen – umso mehr, weil man auch in China ESG-Investitionen tätigen will. Die zweite Entwicklung ist Chinas Dual-Circulation-Doktrin und die damit verbundene lokal eigenständigere Produktion der VR China. Deutsche KMU sollten deshalb unter Umständen flexible Produktionslinien parallel in China/Europa und der nordamerikanischen Wirtschaftszone aufbauen bzw. bestehende Produktionen flexibler gestalten. Maschinenbauer und Fabrik-ausrüster sollten daher vor Ort in China sein, da sie aktuell nicht per Touristenvisum eingeflogen werden können. Zuletzt ein Trend, der sich mehr und mehr abzeichnet: Langjährige chinesische/Joint-Venture-Vertriebspartner versuchen, ihre Geschäftsverbindungen möglichst gewinnbringend zu realisieren, d.h., sie bieten ihre Kundenstämme zum Kauf an. Deshalb muss die zukünftige Präsenz in China strategisch betrachtet werden und frühzeitig begonnen werden, die eigene Organisation entsprechend zu gestalten.

Mirko Wormuth

China will sich für innovative Produkte weiter öffnen. Von strategischer Wichtigkeit sind Advanced Manufacturing, Hard Tech, 5G, KI. Massive staatliche Investitionen erfolgen gerade ins Thema Quantum Computing, und bei Halbleitern will man Autarkie sowohl bei Design wie auch bei der Fertigung herstellen. Dann der Bereich Lehre, Forschung und Bildung, wo ein Trend zum deutschen Modell besteht. Trotz über zehn Millionen Uniabsolventen jedes Jahr in China gibt es fast keine guten Berufsausbildungsgänge. In dem Bereich schaut man nach dem deutschen Modell. Und After-School-Tutoring-Firmen sollen sich nun auf Berufsausbildung fokussieren; ihr Geschäft ist ihnen wie geschildert komplett entzogen worden. Die Bildungsoffensive soll auch Chinas Bewegung weg von Monopolisten zu viel mehr innovativen Marktteilnehmern gerade auch im Mittelstand stärken.

Dr. Dominic Köstner, LL.M.

China wird den bereits eingeschlagenen Weg hin zu technologischer Selbstständigkeit und möglichst weitgehender Autarkie konsequent weitergehen.



Dr. Dominic Köstner, LL.M. (King's College London) ist Rechtsanwalt und Partner bei GvW Graf von Westphalen in Shanghai. Er ist spezialisiert auf Gesellschaftsrecht/ M&A sowie die Beratung ausländischer Mandanten zu rechtlichen und strategischen Themen im operativen Geschäft in China.

Der 14. Fünfjahresplan sieht in diesem Zusammenhang die Förderung ausländischer Investitionen in einer Reihe von Schlüsseltechnologien etwa beim Aufbau von F&E-Zentren und High-End-Produktionsstätten vor. Ausländische Investoren werden daher z.B. in den Bereichen Halbleiter und Chips, Robotik, KI und Umwelttechnologien in China gute Investitionsbedingungen vorfinden. Zudem dürften wir allgemein im Maschinenbau und in der Automobilindustrie eine weitere Zunahme der Lokalisierungsbemühungen durch Aufbau bzw. Erweiterung von Produktionskapazitäten sehen. Die Anzahl der Unternehmenskäufe chinesischer Unternehmen in Deutschland wird sich dagegen wohl bis auf Weiteres kaum erholen.

Dr. Christian Haug

China hat in seinem neuen 14. Fünfjahresplan einmal mehr klare strategische Ziele definiert, die die Investitionstätigkeit mitbestimmen werden. Denn in den zu bespielenden Feldern werden sich auch weiterhin große Geschäftschancen für deutsche Firmen in China auftun. Auch die M&A Tätigkeiten von chinesischen Firmen werden sich an den Fokusthemen orientieren. Da ist als erstes zu nennen die Transformation der Produktion hin zu mehr Digitalisierung, Automatisierung, auch unter dem demografischen Druck zurückgehender arbeitender Bevölkerung. Weitere Zielbranchen in denen auch deutsche Firmen eine starke Position haben sind Medizintechnik und Biotechnologie. Schließlich entfalten auch die im Fünfjahresplan genannten neuen Fokusbranchen viel Potential zur Zusammenarbeit, darunter die Umwelttechnologie, erneuerbare Energien, Energiespeichertechnik und neue Materialien. Kurz gesagt: China und Deutschland stehen beide vor großen Transformationschritten, die sie in Zusammenarbeit besser meistern werden. ■

redaktion@investmentplattformchina.de

NEU: Investment Dialog

Die Veranstaltungsreihe der Investment Plattform China/Deutschland

Seit dem Frühjahr 2020 hat sich Pandemie-bedingt einiges geändert im deutsch-chinesischen Investment-geschäft, vor allem aufgrund der massiven Einschränkungen für die Reisetätigkeit zwischen China und Deutschland sowie der zunehmenden Politisierung der Wirtschaftsbeziehungen. So haben Investmentprozesse oft die „Augenhöhe“ und die doch so wichtigen persönlichen Momente verloren, und das bei gleichzeitig erschwerten Genehmigungsprozessen. In der Konsequenz konnte das Investitionsniveau nicht gehalten werden und vor allem Beteiligungs- und M&A-Geschäft war nicht mehr möglich wie in den Jahren 2015 bis 2019.

Auch die Investment Plattform China/Deutschland passt sich an und wird künftig noch digitaler. Die volle Aufmerksamkeit gilt seit 2021 dem Portal www.investmentplattformchina.de sowie

den Social Media-Aktivitäten, vor allem auf LinkedIn und WeChat. Mit dem „Investment Dialog“ wurde darüber hinaus im August 2021 ein digitales Eventformat geschaffen, das zweimonatlich – kompakt in 90 Minuten – Erfahrungsberichte und Trends im Cross-Border-Investmentgeschäft einfängt. Zielgruppe sind Unternehmer, Investoren und Dienstleister rund um das Investitionsgeschehen zwischen Deutschland und China. Bereits bei den ersten drei „Investment Dialogen“ (5.8., 30.11., 23.2.) zählte man rund 280 Teilnehmer.

Im Anschluss an 2-4 Impulsvorträge/Präsentationen diskutieren die Redner:innen 6 x jährlich über aktuelle Chancen und Herausforderungen für grenzüberschreitende Investitionen und unternehmerische Fragestellungen aus chinesischer sowie deutscher Sicht. ■

redaktion@investmentplattformchina.de

Investment Dialog 2022 – Termine

Aktuelle Themen und Hintergründe zum Investitionsgeschehen zwischen China und Deutschland werden alle zwei Monate im Rahmen des digitalen Veranstaltungsformats „Investment Dialog“ diskutiert.

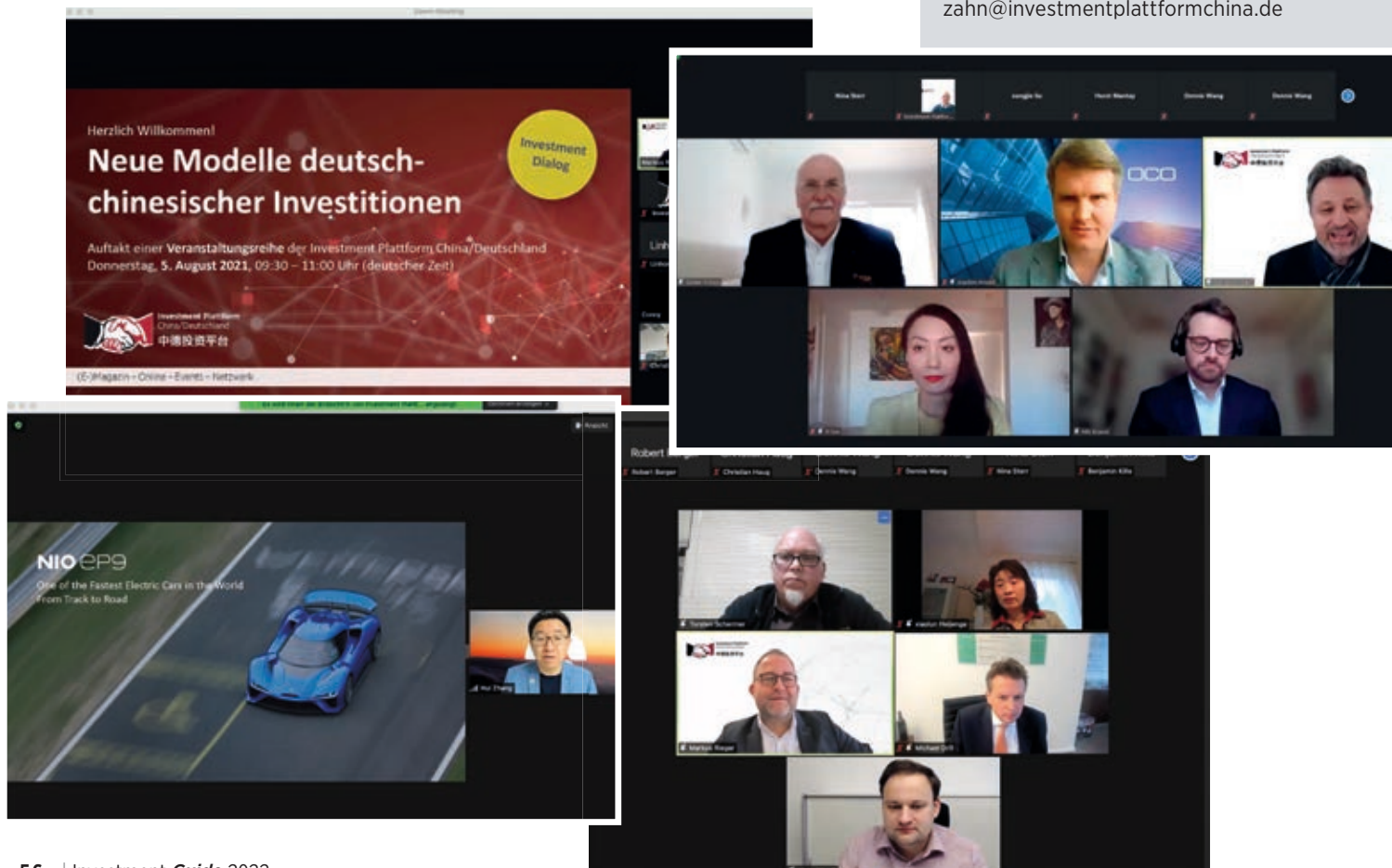
Termine 2022:

26. April 2022
23. Juni 2022
23. August 2022
25. Oktober 2022
13. Dezember 2022

Anmeldung und Rückblicke zu den bisherigen Veranstaltungen unter
www.investmentplattformchina.de/events

Ansprechpartner: Michael Zahn,
Plattform Manager,
zahn@investmentplattformchina.de

Impressionen



Partner im Portrait

Partner	Seite	Partner	Seite
BankM	57	Hoffmann Liebs	61
BIO Clustermanagement NRW	58	Lincoln International	61
Burkardt & Partner	58	Livingstone Partners	62
DLA Piper	59	MSW	62
EY – Ernst & Young	59	Rödl & Partner	63
German Accelerator	60	SGB Deutschland	63
GvW Graf von Westphalen	60	Startup Factory China	64

BankM AG

Seit dem Jahr 2007 ist die BankM AG (Frankfurt am Main) mit ihrer klassischen Hausbank-Philosophie und einem eingespielten, interdisziplinären Team, Partner mittelständischer Unternehmen für die Finanzierung am Kapitalmarkt.

Die mittelständischen Unternehmenskunden profitieren von individuellen Dienstleistungen und einem schnellen Zugang zu ausgesuchten, jeweils zum Unternehmen passenden Investoren. Das BankM-Dienstleistungsspektrum umfasst u.a. die Beratung und Finanzierung von Unternehmen durch Eigenkapital im Rahmen von Börsengängen und Kapitalerhöhungen, durch Fremdkapitalvermittlung und Debt Advisory, Designated Sponsoring, Research sowie M&A, insbesondere bei der Suche nach strategischen Partnern im asiatischen Raum.

Dienstleistung:	Bank
Gründung:	2007
China Desk seit:	2007
Standort:	Frankfurt
Unternehmensgrößen:	Mittelständische Unternehmen
Referenzprojekte:	Ehlebracht Holding AG, All for One Group SE, Frequentis AG
Professionals:	17

Ansprechpartner



Thomas Stewens
Corporate Strategy & Communication,
T: +49 69 7191838-10
thomas.stewens@bankm.de



Ziyun Wang
Business Development Asia
T: +49 69 7191838-56
ziyun.wang@bankm.de



Bank **M**

Kontakt
Mainzer Landstraße 61
60329 Frankfurt
T: +49 69 7191838-0
Fax: +49 69 7191838-50
info@bankm.de
www.bankm.de

BIO Clustermanagement NRW GmbH

Die BIO Clustermanagement NRW GmbH (BIO CM) unterstützt und vernetzt die Biotechnologie-Szene in Nordrhein-Westfalen und arbeitet eng mit BIO.NRW zusammen, der offiziellen Einrichtung des Landes Nordrhein-Westfalen, beauftragt durch die Landesregierung. BIO CM konzentriert sich auf die Entwicklung der Life-Science-Branche in Deutschlands größtem Bundesland und bietet verschiedene Dienstleistungen an, darunter die Organisation von Finanzierungen für Start-ups und KMUs, Projektmanagement, Organisation und Ausrichtung von Veranstaltungen, die Erstellung von Wirtschaftsstudien und vieles mehr. Seit 2017 unterstützt BIO CM den Markteintritt von Life-Science-Start-ups und KMUs in China und andersherum. Die in diesem Bereich gewonnene Expertise spiegelt sich in der Auswahl von BIO CM als Katalysator im EIT-Health-Bridgehead-Programm im Jahr 2021 wider.

- Dienstleistung:** Finanzierung, Markteintritt nach Deutschland und China, Kongresse & Workshops/Life-Science (Biotechnologie, Pharmazeutika, Bioökonomie, MedTec, Digital Health)
- Gründung:** 2011
- China Desk seit:** 2017
- Standorte:** Düsseldorf, Deutschland
Shanghai & Guangdong Provinz, China
- Referenzprojekte:** Innovationskooperation- und Markteintrittsstudien in Bundesregierungsprogrammen, 9. und 10. Business Angels Congress de minimis Studien, Delegationsreisen

Ansprechpartner



Qi Liu
Fokus: Biologie, Marktforschung
liu@biocluster-management.de
T: +49 179 618 1944



Pia Drache
Fokus: Business- & Event Manager Hotel, Agentur & Events
Marktforschung
drache@biocluster-management.de
T: +49 176 4073 8084



Yang Song
Fokus: Ökonom, Marktforschung
song@biocluster-management.de
T: +49 179 618 2002



Kontakt

Merowingerplatz 1
40225 Düsseldorf
T: +49 211 942 150 49
info@bioclustermanagement.de
www.bioclustermanagement.de

Burkardt & Partner Rechtsanwälte

Wir sind eine Rechtsanwaltskanzlei, die vorwiegend mittelständische Unternehmen, aber auch Unternehmensgruppen und internationale Industriekonzerne aus Deutschland, der Schweiz und Österreich bei deren Investitionen in der Volksrepublik China umfassend berät. Als eine in der VR China zugelassene Rechtsanwaltskanzlei ist Burkardt & Partner zur Ausübung des chinesischen Rechts zugelassen und berät ausländische Unternehmen in außergerichtlichen Angelegenheiten, wie z.B. bei der Gründung, Fusion und Übernahme und Liquidation von Unternehmen, sowie in gerichtlichen Angelegenheiten, einschließlich der Vertretung von Mandanten bei Rechtsstreitigkeiten vor Gerichten und Schiedsgerichten, einschließlich arbeitsrechtlicher Schiedsverfahren in ganz China. Aufgrund seiner einschlägigen Erfahrung wurde Herr Burkardt bereits 2013 durch das Shanghai International Arbitration Center (SHIAC) als Schiedsrichter bestellt. Unsere Beratung beschränkt sich nicht auf den Rechtsrat im engeren Sinne, sondern wir beziehen die in China sehr wichtigen praktischen Aspekte mit in unsere Beratung ein. Hierzu zählt vor allem der Bereich Government Relationship Management. Unser Team besteht aus englisch- und deutschsprachigen in China zugelassenen Rechtsanwälten mit bis zu 12 Jahren Berufserfahrung.

- Dienstleistung:** Rechtsberatung (Legal Service)
- Gründung:** 2013
- Standort:** Shanghai
- Unternehmensgrößen:** KMU
- Referenzprojekte:** siehe Website www.BKTlegal.com
- Professionals:** 15

Ansprechpartner



Rainer Burkardt
Head of Practice |
Executive Counsel
r.burkardt@BKTlegal.com



Shengming Zheng
Partner
s.zheng@BKTlegal.com

Kontakt

Suite 2507, 25/F, Bund Center
222 Yanan Road (East)
Shanghai 200002, P.R. China
T: +86 (21) 6321 0088
Fax: +86 (21) 6321 1100
info@BKTlegal.com
www.BKTlegal.com



DLA Piper

DLA Piper ist als eine der größten Kanzleien weltweit in China mit mehr als 160 Anwälten an den drei Standorten Peking, Shanghai und Hongkong vertreten. Das DLA Piper China Desk in Deutschland besteht aus deutschen und chinesischen Rechtsanwälten. Unsere in Deutschland und auch in China zugelassenen Rechtsanwälte sowie deutsch- und chinesisch-sprachigen Mitarbeiter verstehen die individuellen Wünsche und Denkweisen unserer Mandanten aus beiden Kulturen. Das China Desk Team unter der Leitung von Dr. Nils Krause (Gesellschaftsrecht/M&A), Dr. Roland Maaß (Kapitalmarktrecht/M&A) und Dr. Mathias Schulze Steinen (Gesellschaftsrecht/M&A) berät in allen rechtlichen Fragen, die im Rahmen grenzüberschreitender wirtschaftlicher Betätigung zwischen China und Deutschland von Bedeutung sind. Eine Vielzahl der von uns begleiteten China-Deals wurde im Markt ausgezeichnet. Unsere deutschen und chinesischen Mandanten profitieren von unseren umfassenden Fach- und Branchenkenntnissen im grenzüberschreitenden Deutschland/China-Geschäft. Dem DLA Piper China Desk in Deutschland gehören u.a. hochspezialisierte Kollegen aus den Bereichen Steuerrecht, Kartellrecht und Intellectual Property an.

Dienstleistung:	Rechtsberatung
Gründung:	In Deutschland 2004
Standorte:	In mehr als 40 Ländern
Unternehmensgrößen:	20 Mio. bis > 1 Mrd. EUR
Referenzprojekte:	Ping An, Sirio Pharma, Hoyer Group
Professionals:	> 5.000

Ansprechpartner

Dr. Nils Krause, LL.M. (Durham)

Rechtsanwalt | Partner
Head Corporate/M&A
Deutschland
nils.krause@dlapiper.com



Dr. Roland Maaß, LL.M. (NYU)

Rechtsanwalt | Partner
Kapitalmarktrecht/M&A
roland.maass@dlapiper.com



Dr. Mathias Schulze Steinen, LL.M. (Helsinki)

Rechtsanwalt | Partner
Corporate/M&A
mathias.schulze.steinen@dlapiper.com

**Kontakt**

Alter Wall 4
20457 Hamburg
T: +49 40 1 88 88 123
Fax: +49 40 188 88 111
enquiries.germany@dlapiper.com
www.dlapiper.com

**EY – Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**

EY ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung und Managementberatung. Mit unseren China Business Services beraten wir von Deutschland aus Unternehmen bei deutsch-chinesischen Unternehmenstransaktionen. Wir haben ein Team von China-Experten vor Ort, dass für die verschiedensten Fragestellungen zur Verfügung steht und sich mit den politischen sowie kulturellen, rechtlichen und steuerlichen Gepflogenheiten in China bestens auskennt. Für chinesische Investoren sind wir gefragter Ansprechpartner bei Unternehmenstransaktionen in Deutschland. Wir sprechen ihre Sprache und haben langjährige Erfahrung mit chinesisch-deutschen Transaktionen.

Gründung:	1919
Standorte:	Präsent in über 152 Ländern
Branchenfokus:	Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Transaktionsberatung, Risk Advisory, Financial Advisory, sowie Unternehmens- bzw. Managementberatung und klassische Rechtsberatung
Referenzprojekte:	Auf Anfrage
Professionals:	Über 298.000 Professionals (weltweit)

Ansprechpartner

Claudio Chiandussi

Associate Partner (FCCA)
Strategy and Transactions
claudio.chiandussi@de.ey.com



Yi Sun

Partner, Leader Greater China
Business Services Europe West,
Strategy and Transactions
yi.sun@de.ey.com

Kontakt

Flughafenstraße 61
70629 Stuttgart
T: +49 711 9881 0
Fax: +49 711 9881 550
info@de.ey.com
www.ey.com



German Accelerator

Der German Accelerator unterstützt die vielversprechendsten deutschen Unternehmen bei der internationalen Expansion. Die Angebote für China helfen Unternehmen, den komplexen Markt zu navigieren. Durch einen umfassenden, individuellen Coachingansatz lernen Teilnehmer, ihre Möglichkeiten zu evaluieren, Risiken zu identifizieren und durch Kontakte zum deutsch-chinesischen Ökosystem eine beständige Expansion beginnen. Darüber hinaus erweitert German Accelerator sein globales Netzwerk ständig und sucht nach Spezialisten aller Branchen.

Der German Accelerator wird von der German Entrepreneurship GmbH betrieben und vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) finanziert, das die Förderung von Startups als direkte Investition in Innovation, neue Arbeitsplätze und wirtschaftliches Wachstum sieht.

Dienstleistung: Accelerator, Förderung
Gründung: 2012 in Deutschland
Standorte: Deutschland, Singapur, USA
Referenzprojekte: Begleitung von über 500 Unternehmen, über 500 Mentoren weltweit, 92% Überlebensrate

Ansprechpartner



Petrina Seah
 Program Director,
 Market Discovery (China)
startingup@germanaccelerator.com



Clare Wimmer
 Company Scout and Advisor –
 China Programs
startingup@germanaccelerator.com

Kontakt

Balanstraße 73 | Haus 19 B/ EG
 81541 München
 T: +49 (0) 89 2180-9769
 F: +49 (0) 89 2180-17713
info@german-entrepreneurship.de
www.germanaccelerator.com



GvW Graf von Westphalen Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaft mbB

Mit einer starken China-Praxis in Deutschland und einem eigenen voll-lizenzierten Büro in Shanghai zählt GvW Graf von Westphalen zu den führenden deutschen Kanzleien im Chinageschäft. Seit 15 Jahren unterstützt unser eingespieltes Team aus deutschen und chinesischen Anwälten Unternehmen aller Branchen regelmäßig bei Firmengründungen, Erwerb und Veräußerung von Unternehmen sowie in Joint-Venture Konstellationen. Daneben beraten wir vor allem im Arbeits- und Vertragsrecht sowie zu Compliance in China. Fast ebenso lange begleiten wir chinesische Investoren beim Unternehmenskauf in Deutschland. Aufgrund unseres interkulturellen Verständnisses und unseres unternehmerischen Denkens wählen uns deutsche wie chinesische Unternehmen regelmäßig als ihren rechtlichen Berater aus.

Dienstleistung/Branchen: Rechtsberatung, M&A, Regulatory & Compliance, Verhandlungsführung
Gründung: 1948
Standorte: Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt, München, Stuttgart, Brüssel, Istanbul, Shanghai
Unternehmensgrößen: Multinationale Konzerne und mittelständische Unternehmen
Referenzprojekte: Auf Anfrage
Professionals: 190

Ansprechpartner



Patrick Heid, LL.M.
 Rechtsanwalt | Partner
 Head of China Desk
 Shanghai
Kontakt:
 Chong Hing Finance
 Center, Room 906
 288 West Nanjing Road
 200003 Shanghai, China
 T: +86 21 6322 3131
 F: +86 21 6322 2430
p.heid@sh.gvw.com
www.gvw.com



Ming Yi
 Rechtsanwältin
 Local Partnerin
 Frankfurt
Kontakt:
 Ulmenstraße 23-25
 60325 Frankfurt/Main
 T: +49 69 707970-139
 F: +49 69 707970-199
m.yi@gvw.com
www.gvw.com



Dr. Marco Zessel, LL.M.
 Rechtsanwalt |
 Partner
 Frankfurt
Kontakt:
 Ulmenstraße 23-25
 60325 Frankfurt/Main
 T: +49 69 707970-189
 F: +49 69 707970-199
m.zessel@gvw.com
www.gvw.com



Hoffmann Liebs Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB

Hoffmann Liebs ist mit mehr als 60 Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten am Standort Düsseldorf national und international tätig. Als namhafte mittelständische Wirtschaftskanzlei konzentrieren wir uns stets auf die qualitativ hochwertige Rechtsberatung für unsere Mandanten. Unsere Kompetenzen reichen von der umfassenden wirtschaftsrechtlichen Begleitung bis zur Beratung in komplexen Transaktionen und ausgefallenen Spezialmaterien. Unser China Desk setzt sich zusammen aus deutschen Rechtsanwälten und chinesischen Juristen und Anwälten, die über umfassende Kenntnisse über das deutsch-chinesische In- und Outbound Geschäft verfügen, und mit dem deutschen und chinesischen Recht, der Kultur und der chinesischen Sprache vertraut sind. Seit über 20 Jahren unterstützen wir deutsche und chinesische Kunden bei Ihren Geschäftsplänen in China, Deutschland und Europa. In enger Zusammenarbeit mit anderen Praxisgruppen unserer Kanzlei sorgen wir für einen ganzheitlichen Beratungsansatz und eine maßgeschneiderte, preiswerte Lösung für die fach- und branchenspezifischen Fragen.

Gründung:

1979

Standorte:

Düsseldorf und vorr. Shanghai in 2022

Branchenfokus:

Gesellschaftsgründung, Joint Ventures, M&A, Vertriebsrecht, Gesellschaftsrecht, Wirtschaftsrecht, Gestaltung sowie Überprüfung von Verträgen

Unternehmensgrößen: 32 Partner | > 100 Mitarbeiter gesamt

Ansprechpartner**Christoph Schmitt**

Rechtsanwalt | Partner
Head of China Desk
T: +49 211 518 82 123
Christoph.Schmitt@hoffmannliebs.de

**Claus Eßers**

Rechtsanwalt |
Of Counsel
Head of China Desk
T: +49 211 518 82 149
Claus.Essers@hoffmannliebs.de

**Jin Gu**

Rechtsanwalt
T: +49 211 518 82 113
Jin.Gu@hoffmannliebs.de



HOFFMANN LIEBS
Your Partner in Law

Kontakt

Kaiserswerther Straße 119
40474 Düsseldorf
T: +49 211 518 82 113
ChinaDesk@hoffmannliebs.de
www.hoffmannliebs.de

Lincoln International AG

Der Schwerpunkt unserer Geschäftstätigkeit liegt in der M&A- und in der Finanzierungsberatung. Darüber hinaus beraten wir Mandanten im Zusammenhang mit Kapitalerhöhungen, Unternehmensbewertungen und Joint Ventures. Unsere Kunden sind DAX- und MADX-Konzerne, größere Familiengesellschaften, Firmeneigentümer Unternehmer sowie Finanzinvestoren und Family Offices. Lincoln International ist global in klar definierten Industrie-Sektoren organisiert, die in grenzüberschreitenden Teams arbeiten, unsere Kunden über den unmittelbaren Transaktionsansatz hinaus begleiten und langfristige Beziehungsnetzwerke innerhalb der Sektoren pflegen. Lincoln International fokussiert sich insbesondere auf die Industriesektoren Business Services, Consumer Products, HealthCare, Industrials und TMT.

Dienstleistung/Branchen: M&A, Corporate Finance

Gründung: 1996 in Chicago

China Desk seit: 2016

Standorte: 22 Büros weltweit

Unternehmensgrößen: 50 Mio. bis 500 Mio. EUR

Referenzprojekte: 2021: Verkauf Hekuma von Elexis (D) an Dürr (D), Verkauf Seepex (D) an Ingersoll Rand (US), Verkauf Telexiom (D) an Qualitest Group (UK), Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an KMK Kinderzimmer (D) an Haniel (D), Verkauf Eschenbach (D) an Inspecc (UK), Verkauf Zimmermann (D) an Stackpole (CAN)

Professionals: Mehr als 700

Ansprechpartner**Dr. Michael Drill**

m.drill@lincolninternational.de
T: +49 69 97105 461

**Friedrich Bieselt**

f.bieselt@lincolninternational.de
T: +49 69 97105 426

**Kontakt**

Ulmenstraße 37-39
60325 Frankfurt am Main
T: +49 69 97105 400
contact@lincolninternational.de
www.lincolninternational.de

LINCOLN
INTERNATIONAL

Livingstone Partners GmbH

Livingstone ist eine führende internationale M&A-Beratungsgesellschaft, die auf die Beratung von Unternehmenskäufen und -verkäufen sowie Private Equity-Transaktionen in der Größenordnung bis 250 Mio. Euro spezialisiert ist. Unser Fokus liegt hierbei auf den Sektoren Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Konsumgüter, Industrie sowie Media & Technology. Neben unseren Niederlassungen in Europa und Nordamerika verfügen wir über Büros in Peking und Hong Kong.

Von unseren Standorten in Deutschland aus begleiten wir chinesische Staatskonzerne, Privatunternehmen und Finanzinvestoren bei Investitionen in europäische Unternehmen. Unsere Mandanten profitieren von unserer langjährigen Erfahrung als passionierte M&A Berater und erhalten maßgeschneiderte Lösungen sowie exzellenten Service während des gesamten M&A Prozesses.

We don't just get deals done, we get deals done right.

Gründung: 2008
Standorte: Chicago, Düsseldorf, Hamburg, London, Los Angeles, Madrid, Peking und Stockholm
Branchenfokus: M&A- und Private Equity-Transaktionen
Unternehmensgröße: bis 250 Mio. EUR

Ansprechpartner



Baoshan Bao
 Partner,
 China Business,
 baoshan@livingstonepartners.de

Kontakt

Steinstraße 13
 40212 Düsseldorf
 T: +49 211 495 300 0
 Fax: +49 211 495 300 10
 duesseldorf@livingstonepartners.de
 www.livingstone.de



Livingstone

MSW GmbH

Die MSW GmbH ist eine international tätige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Zentrum Berlins, die neben den Kernbereichen Jahresabschlussprüfung und Steuerberatung im Markt als Spezialist für Corporate Finance aktiv ist. Insbesondere die Betreuung von nationalen und internationalen, mittelständisch geprägten Unternehmen mit Bezug zum Kapitalmarkt sowie Startup-Unternehmen gehört zu unseren komplexen Aufgabenstellungen.

Horst Mantay blickt auf fast 30 Jahre Berufserfahrung als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater zurück, unter anderem bei KPMG und RölfPartner (Baker Tilly). 2001 gründete er MSW. Horst Mantay hat MSW inzwischen zu einem Unternehmen mit Ausrichtung auf die Prüfung und Beratung von Small- und Mid-Caps mit Bezug zum Kapitalmarkt entwickelt. Herr Dr. Thiere leitet als Partner der MSW die Bereiche „Wirtschaftsprüfung“ und „Qualität“. Er war zuletzt bei der KPMG u.a. verantwortlich für die Prüfung und Beratung von kapitalmarktorientierten Gesellschaften, aber auch mehrere Jahre in der Grundsatzabteilung tätig. Herr Dr. Thiere hat einen Lehrauftrag für die Vorlesungsreihe „Internationale Rechnungslegung (IFRS)“ an der Technischen Hochschule Brandenburg.

Gründung: 2001
Standort: Berlin
Branchenfokus: Wirtschaftsprüfung, Corporate Finance, Steuerberatung, Betreuung von nationalen und internationalen, mittelständisch geprägten Unternehmen
Referenzprojekte: Auf Anfrage

Ansprechpartner



Horst Mantay
 Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Geschäftsführer
 Beratung kapitalmarktorientierter Unternehmen / IPOs, Unternehmensbewertung/Due Diligence, Jahresabschluss-/Konzernabschlussprüfung, Sanierung/Restrukturierung
 mantay@mswberlin.de

Kontakt

Straße des 17. Juni 106-108
 10623 Berlin
 T: +49 30.88 77 58-0
 info@mswberlin.de
 www.mswberlin.de



Dr. Mathias Thiere
 Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Partner
 Jahresabschluss-/Konzernabschlussprüfungen nach HGB und IFRS, Internationale Rechnungslegung (IFRS), Unternehmensbewertung, Financial Due Diligence
 thiere@mswberlin.de



MSW
 Passion for Numbers.

Rödl & Partner GmbH

Als Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmens- und IT-Berater und Wirtschaftsprüfer sind wir an 106 eigenen Standorten in 48 Ländern vertreten. Unsere Mandanten vertrauen weltweit unseren 5.130 Kolleginnen und Kollegen.

In unseren Büros in Guangzhou, Peking, Shanghai, Taicang sowie Hongkong arbeiten mehrsprachige Spezialisten für ausländische Investitionen in China und Hongkong zusammen und gewährleisten ganzheitliche Beratung in sämtlichen Fragen zu Recht, Steuern und Wirtschaftsprüfung.

Gründung:

1977 in Nürnberg, seit 1995 in China

Standorte:

u.a. Beijing, Guangzhou, Shanghai, Taicang, Hongkong (SAR), München, Nürnberg, Stuttgart, uvm

Dienstleistungen:

Rechtsberatung, Steuerberatung und Steuerdeklaration, Wirtschaftsprüfung, Business Process Outsourcing, Transaktionsberatung In- und Outbound, IT-Beratung

Ansprechpartner

Dr. Thilo Ketterer
Wirtschaftsprüfer,
Partner
T: +49 911 9193 3062
thilo.ketterer@roedl.com



Mathias Müller
Steuerberater, CPA
(Ill., USA),
Partner
T: + 49 89 9287 80 210
mathias.mueller@roedl.com



Jiawei Wang, LL.M. (Heidelberg)
Registered Foreign
awyer (China),
Partner
T: +49 711 7819 1432
jiawei.wang@roedl.com

Kontakt

Rödl & Partner
Denninger Str. 84
81925 München
T: +49 89 928780 214
info@roedl.com



Rödl & Partner

SGB Deutschland GmbH

Die SGB Deutschland GmbH ist das deutsche Standbein der „Sino-German Business Group“ (SGB Group). Wir bieten eine Arbeits-Plattform, mit der Sie Ihre Geschäfte selbst hautnah vor Ort tätigen können. OHNE die normalerweise üblichen Kosten und Risiken, die mit einer eigenen Unternehmensgründung in China anfallen und alleinig durch Sie getragen würden! Die Sino-German Business Group spart Ihrem Unternehmen Zeit, Geld und Ressourcen und agiert als „Ihre“ Zweigstelle in China. Die SGB Group kann für Sie folgende Herausforderungen kompetent bewältigen:

- Personal in China anstellen und managen.
- Büroplätze und Produktionsstätte zu geringen Miet- & Personalkosten.
- Ihre gesamte Lieferkette von A-Z darstellen inklusive dem Waren Export/ Import, Einlagerung vor Ort und Zustellung zum Endkunden.
- Lokale Verträge unterschreiben und auch lokale Rechnungen für Waren und Dienstleistungen ausstellen.
- Aufsetzen Ihrer Vertriebskanäle und Marketing.
- Ihnen mit unserem professionellen Team beim Sourcing in China helfen.
- Ihnen einen „After-Sales-Service“ in China aufsetzen (Ersatzteile, Lager, Reparaturen, Personal)

Gründung:

2020

Standorte:

Hamburg, Shanghai, Hong Kong, Bangkok

Branchenfokus:

Unternehmen mit Chinafokus

Referenzprojekte:

Auf Anfrage

Professionals:

Über 10

Ansprechpartner

Benjamin Kille
Global
Geschäftsführer
T: +86 21 5111 3882
Mobil: +86 150 0049 8510
b.kille@sgb-group.de



Karen Zhang
Shanghai
Business Development
T: +86 21 5111 3882
Mobil: +86 182 2163 1680
k.zhang@sgb-group.de

Kontakt

Möllner Landstraße 41
21509 Glinde bei Hamburg
T: +49 40 7100970
kontakt@sgb-group.de
www.sgb-group.de



Startup Factory China GmbH

Die Startup Factory Kunshan ist der mittlerweile größte Geschäftsin-
kubator für mittelständische, deutsche Unternehmen die Ihre Ge-
schäftstätigkeit in China um eine eigene Produktion, Service, Monta-
ge oder Vertrieb erweitern wollen. Vor den Toren Shanghais, führt
ein erfahrenes deutsch-chinesisches Managementteam die Geschäfte
von derzeit 37 Auslandsniederlassungen europäischer Firmen auf
40.000 m2 Produktionsfläche mit zusammen über 350 Mitarbeitern.

Über die flexibel mietbaren Produktions- und Büroflächen hinaus,
bieten wir ein vollumfängliches Management-Servicepaket, das die
zentralen Overheadfunktionen Geschäftsführung, Finanzen und
Controlling, Personalabteilung, Handelsabwicklung, Unterstützung in
Produktionslayout und Sourcing, sowie interne Auditierung umfasst.

Ansprechpartner



Dr. Christian Haug

christian.haug@startup-factory.biz
T: +49 89 3090 7165



Bernd Reitmeier

bernd.reitmeier@startup-factory.biz
T: +86 512 3685 3980

Gründung: 2011
Standorte: Kunshan, München
Branchenfokus: Automotive, Maschinen- und Anlagenbau,
Messtechnik, Werkzeugbau, Automation.
Referenzprojekte: Aufbau von >50 Unternehmen mit 100 Mio.
USD Gesamtinvestition
Professionals: 7 Partner, 30 Mitarbeiter

Kontakt

Freibadstr. 30
81543 München
T: +49-89-30907165
info@startup-factory.biz
www.startup-factory.biz



Impressum

Investment Plattform China Deutschland Investment Guide 2022



**Investment Plattform
China/Deutschland**
中德投资平台

Verlag: China Investment Media GmbH –
Ein Unternehmen der GoingPublic Media AG
Hofmannstr. 7a, 81379 München,
Geschäftsführer: Markus Rieger
Tel.: 089-2000 339-0, Fax: 089-2000 339-39
E-Mail: info@investmentplattformchina.com
Internet: www.investmentplattformchina.de
Blog-Format: www.investmentplattformchina.de

Redaktion: Georg von Stein

Bildredaktion: Robert Berger
Bilder: stock.adobe.com, Unternehmensbilder
Titelbild: © Anton Balazh 2018 – stock.adobe.com

Mitarbeit an dieser Ausgabe: Rainer Burkardt, Biying Dong,
Dr. Dominic Köstner, Dr. Nils Krause, Dan Li, Axel Rose, Moritz Freiherr
Schenck, Christoph Schmitt, Yuan Shen, Thomas Stewens, Dr. Marc
Szezan, Fabian Walisch, Thomas Weidlich, Cao Yi, Ondrej Zapletal
Interviewpartner: Baoshan Bao, Dr. Michael Drill, Dr. Bernward
Garthoff, Dr. Christian Haug, Benjamin Kille, Dr. Dominic Köstner,
Dr. Ernst Ludes, Mathias H. Müller, Mirko Wormuth

Lektorat: Benjamin Eder
Übersetzung: Ruolin Feng, Xinyi Li, Rong Hu-Schütt
Gestaltung: Robert Berger

Verlagsleitung: Markus Rieger,
Tel. 089-2000 339-0, Fax -39, rieger@investmentplattformchina.de

Partner-Betreuung/Anzeigen: Michael Zahn, Plattform Manager,
Tel. 089-2000 339-56, zahn@investmentplattformchina.de
Anzeigen: Gültig ist die Preisliste vom 1. Januar 2020.

Bezugsadresse: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a,
81379 München, Tel.: 089-2000 339-0, Fax: 089-2000 339-39
Druck: www.wirmachendruck.de

Haftung und Hinweise: Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen
Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garan-
tie für die Richtigkeit der Angaben kann allerdings nicht übernommen
werden. Bei unaufgefordert eingesandten Beiträgen behält sich die
Redaktion Kürzungen oder Nichtabdruck vor.

Datenschutz: Der Schutz Ihrer Daten ist uns wichtig. Es gilt die Daten-
schutzklärung der China Investment Media GmbH, ebenfalls abrufbar
auf unserer Website www.investmentplattformchina.de/datenschutz.
Nachdruck: © 2022 China Investment Media GmbH, München. Alle Rech-
te, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten.
Ohne schriftliche Genehmigung der China Investment Media GmbH ist
es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomecha-
nischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses
Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet
und die Vervielfältigung auf Datenträgern.

ISSN 2627-5880, ZKZ 14362